



**UNIVERSIDAD JESUITA ANTONIO RUIZ DE MONTOYA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**  
Carrera De Turismo Sostenible

**RECONOCIMIENTO DE POSIBILIDADES PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO  
TURÍSTICO SOSTENIBLE EN EL DISTRITO DE LAS  
PIEDRAS – MADRE DE DIOS**

**MARIANA ORTIZ DE ZEVALLOS PASTOR**

Memoria para optar el grado de licenciada en Ciencias Sociales al título de  
licenciado en Turismo Sostenible

Asesor: Elmer Barrio de Mendoza

**Lima –Perú**

**2014**

## DEDICATORIA

"Recobrada está ¿Qué?  
La eternidad.  
Es la mar, que se fue con el sol".

Arthur Rimbaud



## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradecer a mi padre y mis profesores; en especial a Maria Antonia Pamies y Elías Mujica, por la motivación y enseñanza que me dieron para concluir el trabajo de investigación.

A la Universidad Antonio Ruiz de Montoya por permitirme la superación personal y profesional a través de los estudios en sus aulas.

A todos los docentes de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya por compartir con nosotros sus valiosos conocimientos y aportes.

A mis compañeros, por todo su apoyo, aporte valioso; la amistad.

Gracias a todas aquellas personas que colaboraron en la concreción de este proyecto, que servirá como aporte para la mejora del turismo de nuestra región y del país.

Mariana Ortiz de Zevallos.

## **RESUMEN**

La idea del proyecto nace en base al cuestionamiento y exploración de las relaciones de la naturaleza y la cultura en una época en que la globalización es indudable y la antropología es la base para la comprensión de la interculturalidad. Por ello, en el presente trabajo se cuestiona las posibilidades que caben para desarrollar un modelo de negocio sostenible; representado en un Ecolodge ubicado en el distrito de Las Piedras, provincia de Tambopata, región de Madre de Dios. El reconocimiento para la posible creación del modelo de negocio, se dará en la concesión para ecoturismo Tambopata Expeditions SAC. Dicha área se caracteriza, por la gran diversidad de hábitats terrestres y acuáticos, en los que podemos encontrar numerosas poblaciones de especies de flora y fauna de gran importancia ecológica y económica.

Las particularidades de la concesión de Tambopata Expeditions y alrededores, hacen que el lugar sea un punto de acogida para aquellos interesados en actividades relacionadas con el medio natural como por ejemplo la observación de aves, de orquídeas, de mamíferos, de mariposas, y paisajes, así como para amantes de los deportes de aventura y actividades de relajación.

La sostenibilidad es el punto clave del proyecto, pues basada en ella lograremos analizar si es posible generar actividades económicas rentables por medio de proyectos turísticos privados, de tal forma que se convierta en una alternativa a las actividades tradicionales como la tala de bosques, la caza ilegal y la agricultura tradicional con modelo andino de manejo, los cuales cambian profundamente el ecosistema de la zona.

En base al reconocimiento y la evaluación de las posibilidades necesarias para el desarrollo de un Modelo de negocio sostenible, se pretende impulsar la identificación del lugar como destino turístico, conservando la biodiversidad y el valor paisajístico, así como consolidando la identidad cultural y el empoderamiento local.

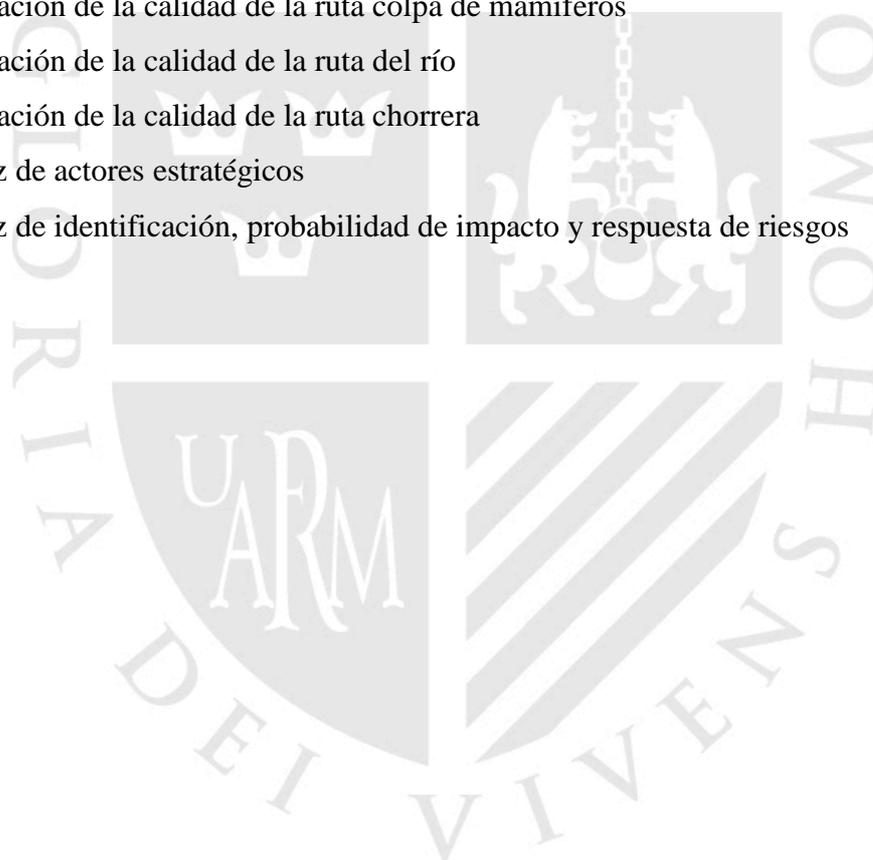
## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
RESUMEN.....	4
ÍNDICE.....	5
ÍNDICE DE TABLAS .....	7
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	8
ÍNDICE DE SIGLAS .....	9
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPITULO I.....	17
TERRITORIO Y DESTINO .....	17
1.5. Facilidades turísticas.....	20
1.6. Accesibilidad, logística y precios.....	21
1.7. Singularidad del destino turístico.....	23
CAPITULO II.....	25
POTENCIALIDADES NATURALES .....	25
2.1 Condiciones de fertilidad del bosque .....	25
2.2 Atractivos turísticos.....	28
2.3 Rutas a considerar .....	35
CAPITULO III.....	48
ACTORES ESTRATEGICOS.....	48
3.1. Actores.....	48
CAPITULO IV.....	70
ANALISIS DE RIESGOS .....	70
4.1. Amenazas.....	70
4.1.1. Crecimiento urbano/económico sin contar con un plan de ordenamiento territorial en el ámbito distrital .....	70
4.1.2. Vacío legal y destrucción ambiental.....	71
4.1.3. Inmigración y desvalorización.....	72
4.1.4. Caza y otros impactos por presencia humana .....	73

4.1.5.	Corrupción en organismos reguladores .....	73
4.2.	Debilidades .....	75
4.2.1.	Desarticulación de la oferta turística potencial del distrito de Las Piedras .....	75
4.2.2.	Ineficiente capacidad de interpretación del entorno natural .....	75
4.2.3.	Erosión y escasa infraestructura de las rutas propuestas.....	75
CAPITULO V.....		78
ANALISIS DE LA DEMANDA .....		78
5.1.	Análisis cuantitativo de la demanda.....	78
5.2.	Análisis cualitativo de la demanda.....	86
5.2.1.	Objetivo del estudio.....	86
5.2.2.	Metodología.....	87
5.2.3.	Locación.....	87
5.2.4.	Diseño muestral .....	88
5.2.5.	Resultados entrevistas a Turistas extranjeros.....	89
5.2.6.	Resultados entrevistas a operadores turísticos.....	91
5.2.6.	Resultados entrevistas a expertos Ecolodges .....	22
CAPITULO VI.....		94
ANALISIS DE INVERSIÓN.....		94
CONCLUSIONES.....		114
ANEXOS .....		116
GLOSARIO.....		145
BIBLIOGRAFÍA .....		147

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>01</b>	Especies observadas en la colpa de mamíferos	29
<b>02</b>	Resultado de familias vegetales del proyecto aguajal	31
<b>03</b>	Etapas para la producción de castaña	34
<b>04</b>	Evaluación de la calidad de la ruta castaños	37
<b>05</b>	Evaluación de la calidad de la ruta colpa de mamíferos	40
<b>06</b>	Evaluación de la calidad de la ruta del río	43
<b>07</b>	Evaluación de la calidad de la ruta chorrera	45
<b>08</b>	Matriz de actores estratégicos	60
<b>09</b>	Matriz de identificación, probabilidad de impacto y respuesta de riesgos	76



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>01</b>	Mapa de límites de la concesión Tambopata Expeditions	18
<b>02</b>	Colpas de cinco ríos departamento de Madre de Dios – Perú	25
<b>03</b>	Plano perimétrico y dispersión de árboles de Castaño de la actual concesión el corazón del Curandero	30
<b>04</b>	Mapa de rutas y atractivos de la concesión de conservación - Estación Biológica de Las Piedras	33
<b>05</b>	Mapa de rutas y atractivos propuestos para la implementación del proyecto	41
<b>06</b>	Mapa de relaciones de los principales actores estratégicos	60
<b>07</b>	Inmigrantes hacia Madre de Dios	66
<b>08</b>	Llegadas internacionales de América del Sur (%)	79
<b>09</b>	Composición de llegadas internacionales año 2008	80
<b>10</b>	Motivos para realizar turismo en ambientes naturales (en general)	81
<b>11</b>	Ranking de las actividades preferidas	81
<b>12</b>	Actividades realizadas en los destinos visitados	82
<b>13</b>	Fuente de información para realizar turismo en ambientes/zonas naturales	83
<b>14</b>	Permanencia en el Perú y en el destino visitado (promedio de noches)	84
<b>15</b>	Equipamiento general	95
<b>16</b>	Remuneraciones	99
<b>17</b>	Proyección de ventas	101
<b>18</b>	Estructura de Costos	103
<b>19</b>	Pre-inversión e inversión	106
<b>20</b>	Rentabilidad de ventas	108
<b>21</b>	Depreciación	109
<b>22</b>	Estado de pérdidas y ganancias	110
<b>23</b>	Flujo de caja -Financiamiento	111

## ÍNDICE DE SIGLAS

ACCA	Asociación para la conservación de la Cuenca amazónica.
CAM	Comisión Ambiental Municipal
CIFOR	Center for International Forestry Research
CITES	Convention on International Trade in Endangered Species
DIRECETUR	Dirección de Comercio Exterior y Turismo
DGFFS	Dirección General Forestal y Fauna silvestre
DRFFS	Dirección Regional Forestal y Fauna silvestre
EG-MDD	Ente Gestor de Madre de Dios
EIA	Estudios de Impacto Ambiental
FONCODES	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social
HAS	Hectáreas
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
INRENA	Instituto Nacional de Recursos Naturales
ISUR	Interoceánica Sur
Meso ZEE-	<i>Meso</i> Zonificación Ecológica, Económica del Gobierno Regional de
GOREMAD	Madre de Dios
MINAG	Ministerio de Agricultura
MINAM	Ministerio del Ambiente
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
MOF	Manual de Funciones y Operaciones
ONG	Organización No Gubernamental
OSINFOR	Organismo de Supervisión de los Recursos Forestales y de Fauna silvestre
PENTUR	Plan Estratégico Nacional de Turismo
PERTUR	Plan Estratégico Regional de Turismo
PESEM	Plan Estratégico Sectorial del MINCETUR
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

PNSP	Plan Nacional para la Superación de la Pobreza
POA	Plan Operativo Anual
POI	Plan Operativo Institucional
PROMPERU	Promoción del Perú para la Exportación y Turismo
ROF	Reglamento de Organización y Funciones
SAC	Sociedad Anónima Cerrada
SPDA	Sociedad Peruana de Derecho Ambiental
TUPA	Texto Único de Procedimientos Administrativos



## INTRODUCCIÓN

Proveer acceso a la naturaleza constituye una faceta indispensable de la gestión de las áreas destinadas para su uso. En el presente trabajo se ha trabajado sobre un contexto legal basado en la posible adquisición y transferencia de la concesión para ecoturismo Tambopata Expeditions SAC, la cual comprende una superficie total de 4460.22 HAS y también sobre una concesión forestal con fines no maderables (castañas), la cual se plantea utilizar como zona de amortiguamiento. Ambas concesiones le pertenecen a la señora Paula Givan.

El eje central del trabajo que presentamos se basa en la importancia de conservar un ecosistema a través de la actividad turística, en el que existe una serie de amenazas que describiremos más adelante, dadas por la cantidad de recursos naturales y materia prima que éste posee.

Consecuentemente, en el marco de la actual situación de la Amazonia peruana respecto a la impetuosa explotación de sus recursos naturales y de los cambios de tendencia en algunos segmentos de la demanda y la oferta turística, que han significado la aparición de intereses especiales en áreas naturales de nuestro país, las excepcionales condiciones de los recursos naturales y paisajísticos y el potencial turístico de la zona en estudio; surgió la necesidad de reconocer si es posible el desarrollo de un modelo de negocio alternativo, que busque impactos positivos que garanticen la sostenibilidad del mismo y del entorno.

El área cuenta con una serie de caminos que se prestan para la interpretación ambiental-educativa del lugar y que además puede otorgar múltiples beneficios para la

sociedad, destacándose por ejemplo la integración del patrimonio natural. Asimismo, cuenta con una serie de actores, que mencionaremos más adelante, que harían posible el desarrollo de la misma para el uso turístico.

### **Problema de investigación**

Falta de reconocimiento y evaluación de condicionantes por parte del estado, las empresas privadas y la sociedad civil; para construir un modelo con patrones turísticos, ambientales y culturales sostenibles, que sirvan como una alternativa y contribución para el cambio del modelo de crecimiento extractivo predominante en el distrito de Las Piedras – Madre de Dios.

### **Hipótesis**

A largo plazo, se plantea la posibilidad de la aplicación de un modelo de negocio que sea tomado en cuenta como referente de planificación y gestión para el ordenamiento territorial del distrito y que, a su vez, sirva como una alternativa al modelo de extracción que predomina en la zona.

Por ello, creemos que con la evaluación de la zona y a través del estudio de los recursos tangibles e intangibles del área propuesta y las localidades de su entorno, **es posible, con la aplicación del modelo de negocio propuesto, contribuir significativamente a la creación de nuevos sistemas económicos, reducir el deterioro del ambiente y las brechas de pobreza.** De esta manera, se propone una estrategia de desarrollo que impulse la conservación y protección del medio natural y el capital social de grupos no hegemónicos.

### **Objetivo general**

Evaluar las posibilidades que inciden para la creación de un modelo de negocio sostenible alternativo a la actividad económica extractiva.

## **Metodología**

### **• Identificar las características territoriales para el uso ecoturístico**

Revisión de leyes y procesos para la obtención de concesiones con fines de ecoturismo. Identificación de posibles personas que quisieran transferir concesiones ecoturísticas y de aprovechamiento no maderable en el distrito de Las Piedras y otros distritos pertenecientes a la provincia de Tambopata - Madre de Dios.

### **• Revisión bibliográfica**

Esta etapa constituye una de las primeras aproximaciones al objeto de estudio. Mediante el análisis de textos, documentos, planes y libros, es posible realizar un primer acercamiento al área de estudio, sus características y el tema que se pretende abordar. Para sustentar bibliográficamente esta investigación fueron utilizadas diferentes fuentes de información secundaria, tales como:

- Investigaciones y documentos.
- Consultas Internet: manuales de planificación y experiencias del tema en estudio desarrolladas en otros lugares, tanto fuera como dentro del país.
- Documentos escritos: libros, planes de manejo, manuales.
- Programas informáticos: Google Earth, adobe illustrator, adobe photoshop, Microsoft office.

La fuente principal con la que se contó como base informativa en cuanto a las características de la concesión fueron los estudios de línea base del mismo recogidos en el plan de manejo de la concesión para Ecoturismo Tambopata Expeditions SAC. Esta fuente nos proporcionó información precisa, extensa y completa del área de estudio.

Las fuentes antes mencionadas permitieron contar con un conjunto de información base, que junto con el conocimiento previo de la zona que tenemos, facilitó la toma de decisiones referentes al área de estudio y al desarrollo de la propuesta del modelo ecoturístico.

- **Trabajo de campo**

Debido a que se contaba con un área amplia para el estudio, fue necesario realizar varias visitas – con una duración de una semana o más debido al aislamiento y a la dificultad de acceso a la concesión – lo cual requirió una minuciosa planificación previa. El tiempo aproximado utilizado para estos fines fueron 4 meses. El objetivo principal de esta etapa de trabajo fue conocer la concesión, sus accesos, los caminos interiores, los diferentes tipos de atractivos y toda aquella información fundamental que sólo se obtiene como resultado de múltiples visitas al área de estudio.

Durante una primera etapa se comenzó por recorrer la concesión a través de los diferentes senderos internos existentes. Cabe destacar, que muchos de los senderos recorridos por los investigadores en esta etapa, son utilizados en la actualidad por los estudiantes y turistas que opera el señor Juan Julio Durand. Así mismo también son utilizados por los trabajadores que se encargan de extraer las castañas de las concesiones forestales con fines no maderables o también llamadas concesiones de castaño colindantes.

El conocer y transitar estos caminos y huellas tuvo como principal objetivo acceder a los diferentes atractivos turísticos que poseen las concesiones. Durante las diferentes fases del trabajo de campo fueron fotografiados y registrados todos aquellos senderos y atractivos que se consideraron relevantes para el desarrollo del presente trabajo.

- **Identificar los principales actores estratégicos**

La identificación de los los principales actores estratégicos se realizó a partir de conversaciones personales e investigación de fuentes secundarias. Se reconoció la forma en como éstos se relacionan, así como la racionalidad y el interés de los mismos para el proyecto.

- **Identificación de los principales riesgos, posibles amenazas y debilidades para el desarrollo del proyecto**

La identificación de los principales riesgos y las posibles amenazas y debilidades ser realizó en base a las fuentes secundarias, obtenidas de internet en su mayoría, y

a las entrevistas realizadas a personas vinculadas con el tema y a los pobladores locales.

- **Identificar la oferta ecoturística de las áreas de estudio**

Para la identificación de la oferta turística se realizaron diferentes visitas y entrevistas en terreno, con un interés especial por el área propiedad del señor Juan Julio Durand y entrevistas orales a otros actores que tienen albergues turísticos en el distrito.

- **Identificación de los atractivos turísticos de las áreas de estudio**

Un inventario ecoturístico debe incluir un listado exhaustivo de todos los atractivos naturales de una localidad determinada. El inventario de atractivos ecoturístico de la concesión debe entenderse como una descripción ordenada y calificada de aquellos elementos que constituyen las principales atracciones y que son objeto de interés para los ecoturistas.

La identificación de atractivos diversificados en toda la zona también puede contribuir a evitar concentraciones excesivas de turistas en un solo lugar y, paralelamente, propiciar el desplazamiento de los visitantes por diversos sitios del área correspondiente.

- **Identificación de actividades actuales y potenciales de las áreas de estudio.**

La identificación del tipo de actividades turísticas posibles a realizar dentro de la concesión está directamente relacionado con las características del paisaje y con los atractivos que ésta posee. Es de suma importancia dicha identificación ya que las actividades turísticas corresponden a la forma o el medio a través del cual los turistas conocen el área de interés e interactúan con ella.

Las actividades turísticas posibles a realizar en la zona bajo estudio pueden ser individuales, colectivas, guiadas o auto-guiadas y tener fines educativos, recreacionales, deportivos, ecológicos, y científicos, entre otros.

En base a los resultados de la evaluación de los atractivos turísticos y de las características de la concesión Tambopata Expeditions, se identificaron y describieron las principales actividades posibles a realizar dentro de ésta, fueron ordenadas y clasificadas en tablas, y luego descritas de manera individual para así obtener una correcta comprensión e interpretación de las formas y maneras en que es posible disfrutar de la misma, con el fin de entregar un contenido integral del programa ecoturístico que se quiere ofrecer.

- **Identificación de la demanda actual y las tendencias del mercado**

Según las características de la concesión y la orientación del desarrollo turístico se realizó una investigación de mercado cualitativa de elaboración propia, de aquellos turistas a los cuales estará orientado este modelo de negocio ligado a la conservación y apreciación de la naturaleza. Para ello se tomaran 10 entrevistas abiertas a turistas extranjeros y 05 entrevistas abiertas a operadores turísticos que operan viajes a la Amazonía. Asimismo, se realizará una investigación de mercado cuantitativa, basadas en fuentes de investigación obtenidas de Promperu, del estudio de Arellano Marketing, y del observatorio turístico del Perú.

- **Materiales de trabajo**

Los equipos y materiales de trabajo fueron parte fundamental para alcanzar los objetivos planteados en la presente investigación. Se analizó cada visita de terreno dentro de las áreas de estudio y durante éstas se utilizaron diferentes métodos y materiales de apoyo que proporcionaron la mayor eficacia posible en la recolección de información.

Los equipos y materiales de trabajo más utilizados durante esta investigación fueron:

- Cámara fotográfica Canon.
- Binoculares Nikkon.
- Programas informáticos: Google Earth Pro, Microsoft Office y Adobe Photoshop, Adobe ilustrator, entre otros.
- Libros, manuales y documentos.

# **CAPÍTULO I**

## **TERRITORIO Y DESTINO**

### **1.1 Ubicación del Ámbito Geográfico**

La concesión para ecoturismo está ubicada en la cuenca del río Las Piedras, el cual políticamente pertenece al distrito Las Piedras, provincia Tambopata, departamento Madre de Dios. Geográficamente se encuentra enmarcado dentro de las coordenadas UTM WGS84-zona 19 y cuenta con una superficie total de 4460.22 HAS.

El río Las Piedras se encuentra al sureste del Perú y es un afluente del río Madre de Dios. Tiene una longitud de 621 km, todos ellos dentro del territorio de la región de Madre de Dios. El río Las Piedras nace muy cerca de las fuentes del Alto Purús y discurre por una zona casi enteramente deshabitada en dirección sureste, recibiendo algunos afluentes como el río Lidia y el río Pariamanu, el más importante, casi en su desembocadura. El río Las Piedras desemboca por la izquierda en el río Madre de Dios, en la localidad de Puerto Maldonado, la capital de la región Madre de Dios y al norte del Parque Nacional del Manú, considerado como gran Reserva de la biosfera; posiblemente hogar de la mayor concentración de diversidad biológica en la Tierra.

### **1.2 Límites**

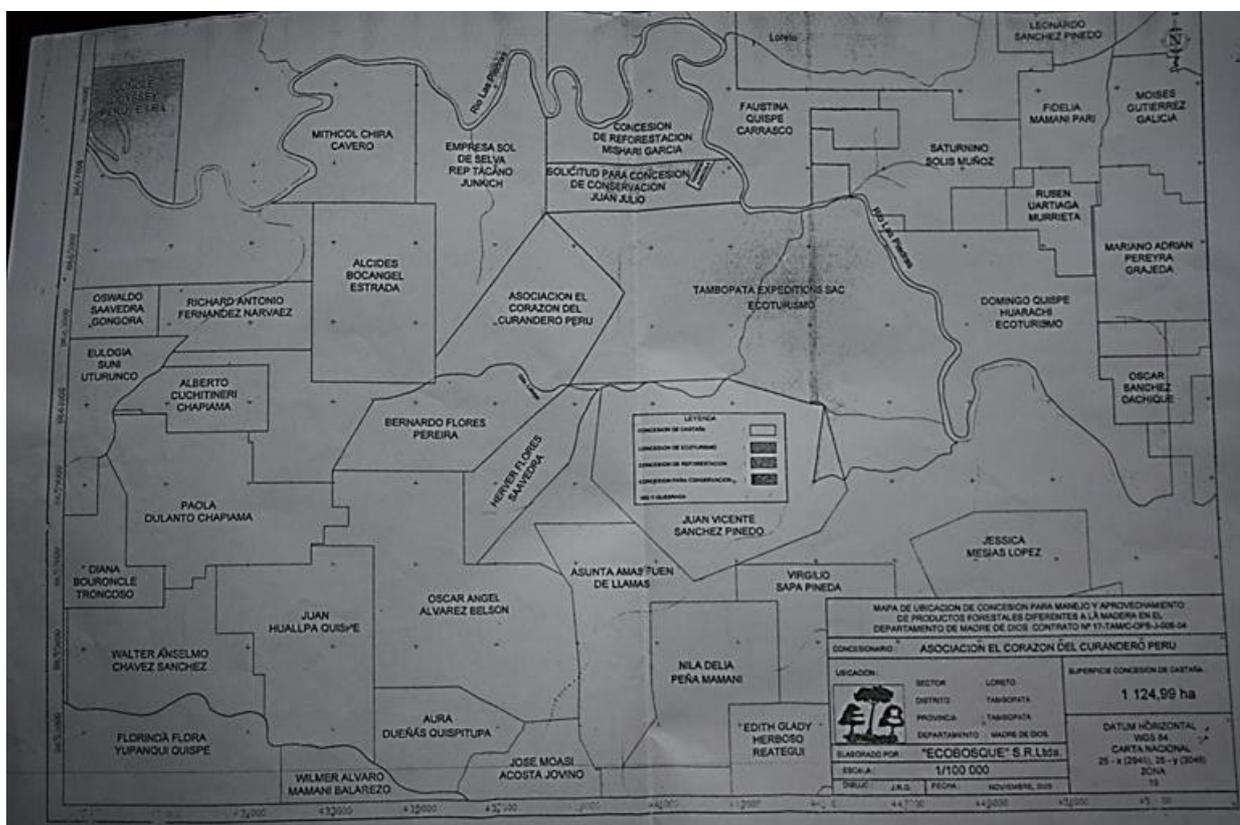
Este: Río Las Piedras

Oeste: Concesión para fines no maderables Asociación el Corazón del Curandero Perú  
(Paula Givan)

Norte: Concesión de conservación (Juan Julio Durand)

Sur: Concesión para fines no maderables (Juan Sánchez Pinedo)

**Gráfico N° 01**  
**Mapa de límites de la concesión Tambopata Expeditions**



Fuente: Ecobosque S.R.Ltda

### 1.3 Tendencia ecológica del área

El área se caracteriza por tener una alta gama de flora y fauna. Según el *Plan de Manejo para la concesión de Ecoturismo Tambopata Expeditions* existe un bosque firme tupido con orquídeas, lianas y bejucos, zonas hidrométricas denominadas aguajales que se encuentran en las partes bajas del territorio de la concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions donde se encuentran especies animales como caimanes, pavas campana, guacamayos, trogos, toricayas, cóndores de la selva, ave sol o también llamada sunbitter, cotomonos, martín pescador, playeros, hormigas rojas, isúlas, víboras, machines blancos, pinchico o también llamado mono capuchino, perdices entre otros. Además, la cuenca del río Las Piedras cuenta con familias de aves como las Cracidae, Threskiornithidae, Ciconiidae, Falconidae, Psittacidae, Trochilidae y Ramphastidae, familias de mamíferos como los Cervidae, Tayassuidae, Felidae, Procyonidae, Mustelidae, Tapiridae, Cebidae,

Caviidae y Dasypodidae. Por último, anfibios y reptiles de la familia de los Alligatoridae, Culebridae, Testudinae, Pelomedusidae, Dendrobatidae, Hylidae, entre otros.<sup>1</sup>

Asimismo, se afirma que muchas de las especies son endémicas y algunas se encuentran en peligro de extinción. Según el mismo plan citado; CITES afirma que están consideradas en el apéndice 1 las siguientes especies en peligro de extinción: el lobo de río, el tigrillo y el jaguar. En cuanto a la vegetación, “*se ha registrado más de 95 especies forestales medidas a partir de 10 cm de DAP, entre árboles y palmeras*”<sup>2</sup>

Además, se afirma que entre las especies de árboles más importantes, pero con volúmenes muy bajos son la caoba y el cedro, seguidamente se encuentran especies como la lupuna, shihuahuaco, estoraque, tangarana, moena, quinilla, cumala, capirona, mashonaste, misha, siringa, tornillo, itahuba y palmeras como; cinamillo, chapapona, chapaja, entre otras.<sup>3</sup>

#### **1.4 Tendencias culturales**

La cultura de la población local presente es otro atractivo turístico a considerar. “El distrito de Las Piedras, cuenta con comunidades nativas como la de Tipishca conformada por habitantes piros, los cuales habitan en la rivera de los río de Las Piedras: “*Ellos hablan la lengua piro y se autodenominan Yines.*”<sup>4</sup>

No obstante, en la presente investigación prestaremos especial atención a los poblados más cercanos de San Carlos, Lucerna y Alegría. La corta distancia de dichos poblados a la concesión para Ecoturismo Tambopata Expeditions genera un impacto inherente a considerar.

---

1 Cfr. Peinado Martínez, J. (2012): **Plan de Manejo para la Concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions SAC**, Puerto Maldonado. P.16

2 *Ibíd.*, p.19.

3 Cfr. Vela C. (2012):. **Informe de Evaluación Forestal y de Fauna de la Concesión de Ecoturismo de Tambopata Expeditions**, p.6

4 Cfr. Moscoso José. **Entrevista personal**. Dueño de la concesión de Ecoturismo Amazon Rainforest Conservation Center. Puerto Maldonado. 05 de septiembre del 2012

*“Dichos pobladores se dedican principalmente a actividades como la silvicultura, agricultura, recolección de castaña y extracción de madera.”*<sup>5</sup>. Éstos cuentan con una dinámica social distinta, pues muchos de los pobladores son migrantes de zonas altoandinas como Cusco, Huancayo, Huancavelica, Ayacucho y Puno.

### **1.5. Facilidades turísticas**

La concesión Tambopata Expeditions cuenta con trochas delimitadas que nos dirigen a atractivos turísticos como; colpas, cascadas, riachuelos, aguajales, tipos de árboles y pequeñas cochas. Además, alrededor de la concesión de Tambopata Expeditions, se encuentran otras concesiones; la mayoría de ellas de castañas, excepto dos: la concesión de conservación del señor Juan Julio y la concesión para ecoturismo del señor Domingo Quispe Huarashi, que se ubica en la otra ladera del río de Las Piedras.

La concesión de conservación mencionada, cuenta con infraestructura básica para acoger aproximadamente veinte personas. Habitualmente alberga estudiantes de biología que llegan con el objetivo de observar la flora y fauna de la zona, inventariarla y monitorearla. Además, cuenta con un espacio amplio para realizar estudios, una sala-comedor, diez dormitorios con dos camas de una plaza en cada habitación, cinco baños con duchas y lavatorios básicos, una cocina, una caseta del guardianía y senderos delimitados. La construcción ha sido realizada con materiales de la zona básicamente madera. Muchos de los senderos usados por la concesión de Juan Julio cuentan con poca señalización y se les hace mantenimiento básico. (Ver capítulo III)

---

<sup>5</sup>Cfr. Durand Juan. **Entrevista personal**. Dueño de la Concesión de Conservación. Puerto Maldonado. 03 de septiembre del 2012

## 1.6. Accesibilidad, logística y precios

El acceso al área concesionada presenta dos alternativas:

La primera - Se parte de Puerto Maldonado a través de la carretera interoceánica sur, haciendo un recorrido de aproximadamente 58 km hasta el poblado de Alegría con una duración de 50 min. Posteriormente, se toma un desvío de 48 km hasta el poblado de Lucerna, con una duración de 1 hora y 40 min, en una vía afirmada que tiene un ingreso de carros limitado en época de invierno. A partir de este poblado se embarca en un bote de la zona para remontar el río de Las Piedras. El trayecto hasta la concesión es de 2.5 km aproximadamente y se realiza en aproximadamente 10 min.

La segunda - Se parte desde Puerto Maldonado utilizando la carretera interoceánica sur con destino al poblado de Puerto Arturo. Una vez allí, se toma la ruta del río Las Piedras hasta la zona de Soledad. La distancia recorrida en esos dos tramos es de 105 km y el tiempo de viaje de 12 horas. Desde Soledad, se parte a la concesión vía fluvial.

Transporte terrestre - Existen servicios de transporte privado en la ruta Puerto Maldonado/Lucerna y viceversa con un costo de S/100 nuevos soles por tramo. El costo para ingresar a la trocha Alegría-Las Piedras es de s/10 nuevos soles y es cobrado por la Asociación Agroforestal Alegría Alto Malecón.

Transporte Fluvial - Se realizan viajes por vía fluvial con destino a los diferentes centros poblados y comunidades asentadas en el río de Las Piedras. El costo promedio en los botes que brindan servicio colectivo es entre S/.35.00 y S/.40.00 nuevos soles por tramo. Existe también el alquiler de botes expresos que prestan servicio “full Day” a un costo entre S/.1,000.00 y 1, 500.00 nuevos soles.

Para complementar la información sobre la accesibilidad a la zona, que contempla tanto la distancia, como la logística necesaria y los precios, realizamos una entrevista a expertos; fundadores, gerentes y sub-gerentes de ecolodges similares ubicados en Madre de Dios. El formato (Ver anexo N°1); está basado en 06 preguntas para cada entrevista, que vinculan el tema de la accesibilidad, la logística, los precios y el transporte. (Ver Anexo N°3, entrevista 7, 8 y 9)

<b>Nombre</b>	<b>Empresa</b>	<b>Cargo</b>
Kurt Holle	Rainforest Expeditions	Fundador
Alejandro Montoya	Inkaterra	Sub gerente de proyectos
Daniel Blanco	Inkanatura Travel	Gerente

**El resultado de las entrevistas a expertos Ecolodges fue el siguiente:**

Opinión sobre accesibilidad y tiempo

Los entrevistados mencionaron que el tiempo máximo para llegar a los ecolodges es de 6 a 7 horas aproximadamente y el tiempo mínimo es de 2 horas. Lo cual quiere decir que hay una media de 4.5 horas para el acceso.

Es importante considerar que el mercado se reduce mientras más tiempo tome el acceso.

Opinión sobre accesibilidad y costo de transporte

En los tres casos utilizan botes de madera fuera de borda de 4 tiempos de 65 y/o 75 hp. Uno de los entrevistados menciona que también utilizan sprinters (VANs) y/o camionetas pick up para el acceso por tierra.

Todos los botes utilizados son propios y el transporte por tierra es un servicio tercerizado. Según Alejandro Montoya (Inkaterra) el transporte se costea en base al consumo de combustible: utilizan 9 galones fuera de borda para pasajeros y 3 galones para temas de logística sobre un recorrido de 16 kilómetros aproximadamente. Considerando que el galón de gasolina cuesta 16 soles; el costo estimado es de 192 soles por el acceso de cada grupo. Rainforest Expeditions mantiene un costo fijo; considerando que todos los días van a mover un bote a cada albergue (3 albergues que quedan a 20 km de distancia cada uno). Por tanto tienen un gasto similar al de Inkaterra.

También es importante, considerar los costos del motorista, seguro y mantenimiento del bote. Según Kurt Holle, fundador de Rainforest Expeditions, la accesibilidad representa un 5% del precio del producto.

### Opinión sobre precios

Los tres expertos afirman que manejan tarifas diferenciadas. Diferencian precios netos en función al volumen de venta del intermediario. Por ejemplo, manejan tarifas confidenciales para las diferentes agencias de viajes; mientras más *room/nights* soliciten las agencias, habrá mejor tarifa a negociar. En Inkaterra estas tarifas se negocian una vez al año. Además, Inkanatura realiza ofertas de *Último minuto* para ocupar espacios.

Cabe destacar, que parte de dicha información ha sido tomada en cuenta para desarrollar el análisis de inversión que trabajaremos más adelante. (ver capítulo VI)

## **1.7. Singularidad del destino turístico**

### **a. Descripción del espacio y la belleza natural**

La concesión y en general dicha zona, se caracteriza por ser un ambiente bien conservado, con bosque es primario, aunque haya sido talado selectivamente con el objetivo de obtener madera fina de caoba y cedro. Asimismo, la fauna de la zona es un indicador importante para saber el estado del bosque. En las visitas de campo realizadas se observaron: *ateles paniscus* o mono maquisapa, *allouatasiniculus* o mono aullador, *cebusalbifrons* o mono capuchino, y monos pequeños como *saguinosfuscicolis*, *saimiriscirius*, *hidrochaerishidrochaeris* o ronsoco. Se observaron huellas de *tapirusterrestris* y también se encontró pavas o *penélopejaquacu*, paujiles o *mitutuberosa*, gran variedad de aves e insectos. Todo ello son indicadores de que el área aún conserva su riqueza biológica y que las interacciones tróficas de los procesos ecológicos propios de este ecosistema se mantienen poco alterados.

## **b. Planes en turismo**

La empresa Tambopata Expeditions SAC cuenta con un plan de manejo para la concesión de ecoturismo, aprobado el año 2012 por la Dirección General Forestal y de Fauna Silvestre – DGFFS. Dicho plan contiene los procedimientos de evaluación del impacto ambiental, los planes de mitigación de estos impactos, así como un programa de monitoreo. Sin embargo, la concesión no cuenta con un plan operativo anual – POA, el cual programa acciones de corto plazo que emergen del plan de manejo. Aparte de ello, la región Madre de Dios recibe apoyo técnico en el marco de las actividades turísticas del Plan Estratégico Regional de Turismo – PERTUR. Asimismo es importante mencionar que existen otros planes vinculantes como el plan estratégico nacional de turismo - PENTUR, el plan estratégico sectorial del MINCETUR – PESEM y el plan nacional para la superación de la pobreza – PNSP.

En cuanto al área de influencia es importante considerar los planes de manejo de las concesiones forestales con fines no maderables, ya que el área contiene un porcentaje alto de concesiones forestales con fines no maderables. Dentro de las mismas, se toma en cuenta los planes de manejo, los POA´s de los mismos, y los planes complementarios para el aprovechamiento de productos maderables, que determinan las técnicas, distribución y volumen de aprovechamiento de especies maderables dentro de las concesiones forestales con fines no maderables. Por otro lado, también consideramos los planes de las instituciones públicas. Es el caso del manual de funciones y operaciones - MOF, el reglamento de organización y funciones - ROF, el plan operativo institucional – POI y el plan de desarrollo concertado de la municipalidad distrital de Las Piedras y de la municipalidad provincial de Tambopata.

## CAPÍTULO II

### POTENCIALIDADES NATURALES

#### 2.1 Condiciones de fertilidad del bosque

Se realizó una primera expedición donde el equipo de trabajo caminó aproximadamente 30 km durante dos días con el fin de identificar las condiciones de fertilidad del bosque dentro de la concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions. Para ello se contrató a un ingeniero forestal/ consultor ambiental, Cesar Vela. El Sr. Vela identificó que; *“los árboles de alto valor comercial como el cedro y la caoba han sido talados desde los años 80 en la zona de estudio, pero existen otros árboles de interés como por ejemplo el tornillo, el shihuahuaco, el estoraque y el anacspi que todavía permanecen. También se percató que actualmente se están talando árboles de “tornillo” en las concesiones adyacentes a las concesiones de nuestro interés.”*<sup>6</sup>

Por lo tanto, se afirma que en la concesión Tambopata Expeditions, los árboles de caoba y cedro son exiguos, pero existen otras especies de interés biológico. En cuanto a la fauna, se afirma que *“De acuerdo a los censos sistemáticos realizados en la zona de estudio, la población del mono araña negro o localmente conocido como “maquisapa” se encuentra en una densidad de 0.12 grupos/km.”*<sup>7</sup> (Hammer y Tatum-Hume, 2003 en Vela C. 2012)

---

6 Cfr. Vela C. (2012). Informe sobre la Evaluación Forestal y de Fauna de la Concesión de Ecoturismo de Tambopata Expeditions . Puerto Maldonado: p. 6.

7Ibíd.,p.7

Esto quiere decir que la zona cuenta con un densidad de monos maquisapa considerable, lo cual es un indicador positivo del estado de fertilidad de la concesión Tambopata Expeditions.

Además, se menciona que *“El área ha sido poco estudiada en cuanto a diversidad biológica, los primeros estudios son de hace menos de una década y son del grupo de investigadores de Biosphere Expeditions (Citado por Hammer y Tatum-Hume 2003, Tatum-Hume et al 2003, Tatum-Hume et al 2005, Tatum-Hume et al 2006, Lee et al 2009, Lee et al 2010), los resultados obtenidos para el área del río Las Piedras es que “presentan mayor diversidad biológica incluso que aquellas áreas protegidas por el estado como la reserva nacional de Tambopata.”*<sup>8</sup>

Esto quiere decir que existen estudios sobre biodiversidad y potencialidad biológica del bosque, los cuales se pueden obtener directamente por medio de dos organizaciones; Biosphere Expeditions, y Fauna Forever. Los documentos que manejan los estudiantes que llegan al sector de la concesión por ambas organizaciones, son esenciales para demostrar que el área cuenta con factores naturales únicos y aun preservados. Es importante recalcar que la situación geográfica y geológica, las condiciones climáticas, la hidrografía, los paisajes y la flora y fauna documentadas en la concesión, son las ventajas comparativas para que el lugar se pueda convertir en un producto turístico exitoso.

Se afirma también que la zona del río de Las Piedras en términos biológicos es uno de los más ricos en el mundo<sup>9</sup> debido a la cantidad de especies de aves, mariposas, reptiles y a lo inhabitado aún que se encuentra el bosque en esta sección.

Según McClauley, J. (2005) en la investigación de **The influences of amazonian land scape heterogeneity on the distribution of a terrestrial mammal assemblage at Las Piedras biodiversity station south east Peru** se llegó a la conclusión, después de 15 días de pruebas que la población de mamíferos grandes y medianos de Las Piedras es sana.

---

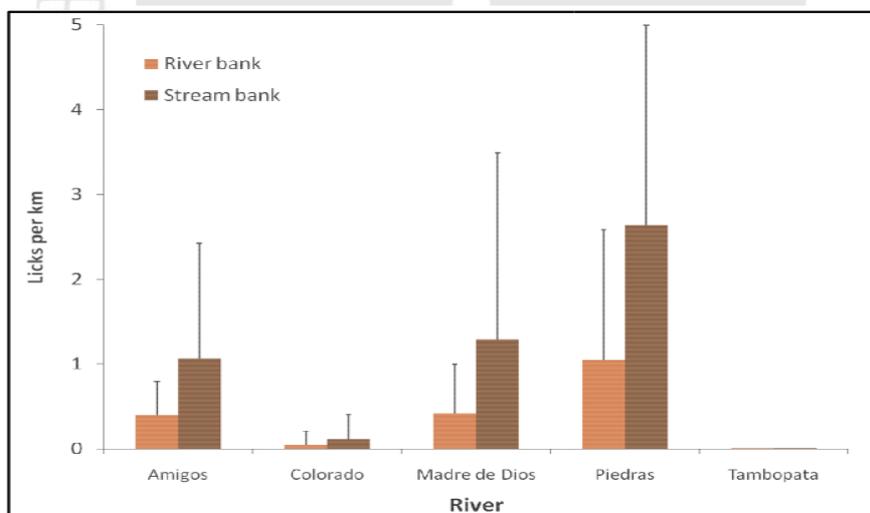
8 Cfr. Vela C. (2012): **Informe sobre la Evaluación Forestal y de Fauna de la Concesión de Ecoturismo de Tambopata Expeditions**. Puerto Maldonado: p. 2.

9 Cfr. Tatum H, Lee F y Hammer.(2005): **Reporte de Surveying monkeys, macaws and other animals of the Peru Amazon de Biosphere Expeditions**, Tatum Hume, Lee Fothergill, Hammer. :p.4

Esto se evidenció con la presencia de jaguares *panthera onca* y tapires *tapirus terrestris*. McClauley en su análisis estadístico revela que los troncos, frutas y flores son una influencia significativa sobre la existencia de mamíferos terrestres. Esto quiere decir que el entorno natural del área estudiada se encuentra en buen estado de conservación y gracias a ello existe cantidad y diversidad de mamíferos. Finalmente, el investigador afirma que la mayor biodiversidad de especies se encuentra en los límites más altos de las planicies de inundación junto con especies semi-acuáticas dentro de los límites más bajos de las planicies de inundación<sup>10</sup>.

Por otra parte se señala que el río de Las Piedras contiene el mayor porcentaje de colpas siguiendo desde el norte hasta el sur y decreciendo en los ríos Tambopata, Los Amigos, Madre de Dios y Colorado.<sup>11</sup>

**Gráfico N° 02**  
**Colpas de cinco ríos departamento de Madre de Dios – Perú**



**Fuente:** The Spatial Distribution and Physical Characteristics of Clay licks in Madre de Dios, Perú Biosphere Expeditions Report.

<sup>10</sup> McClauley, J. (2005) **The influences of amazonian land scape heterogeneity on the distribution of a terrestrial mammal assemblage at Las Piedras biodiversity station south east Peru.**

<sup>11</sup> Cfr. Brightsmith D., Vigo G. y Valdez A. (2009). **The Spatial Distribution and Physical Characteristics of Clay licks in Madre de Dios, Peru.:** p.2

## 2.2 Atractivos turísticos

Existen atractivos principales y trochas que sobresalen de la concesión. Así mismo existen atractivos que se encuentran fuera de la concesión Tambopata Expeditions. Para poder acceder a los atractivos y a las trochas que comparten territorio se deberá llegar a un acuerdo con los dueños de las concesiones vecinas.

El principal atractivo a considerar es el río de Las Piedras, que actúa como soporte de la biodiversidad, ya que alberga una gran cantidad de especies de flora y fauna, las cuales tienen importancia ecológica y económica única. Éste se forma por los ríos afluentes Huáscar, Pingachari, Pariamarca y Pariamanu y desemboca en el río Madre de Dios.

Además, el río Las Piedras sufre variaciones con los cambios estacionales, ya que periódicamente inunda el bosque, abre brazos secundarios, forma islas y arrastra grandes cantidades de árboles y sedimentos. (Ver Anexo n° 3 fotografía n° 1)

El segundo atractivo a considerar es la colpa de mamíferos, formación de arcilla rica en sales y minerales, igual que la colpa de guacamayos. Ambas complementan la dieta de muchas especies de mamíferos herbívoros. Ésta está ubicada a 3 km de la estación biológica de Las Piedras. Se encuentra dentro del área que pertenece a la concesión Tambopata Expeditions y abarca un área aproximada de 7 metros cuadrados.

La colpa de mamíferos es una formación natural con potencial turístico, pues se pueden observar variedad de especies. También es de interés biológico, pues es beneficiosa para la observación del comportamiento de los animales e investigación de los mismos. (Ver Anexo n°3, fotografía n° 2)

Tabla N° 01

Especies observadas en la colpa de mamíferos

	Species	Frequ- ency of visits	No	Visitation rate (visits / 30 h)	Mean group size	Length of visit (nearest min)	
MAMMALS	<i>Agouti paca</i>	2	3	0.94	1.5	11	5-21
	<i>Myoprocta acouchy</i>	3	4	1.41	1.3	7	4-10
	<i>Sciurus pyrrhinus</i>	13	21	6.12	1.6	14	2-53
	<i>Tayassu pecari</i>	2	70	0.94	35	23	10-35
	<i>Tayassu tajacu</i>	7	28	3.29	4	8	1-15
	<i>Manzama gouazoubira</i>	1	1	0.47	1	5	5
	<i>Manzama americana</i>	3	3	1.41	1	6	2-12
	<i>Alouatta seniculus</i>	1	1	0.47	4	9	9
	<i>Sciurus spadiceus</i>	2	2	0.94	1	14	3-25
BIRDS	<i>Leptotila rufaxilla</i>	1	1	0.47	1	5	5
	<i>Leptotila verreauxi</i>	1	1	0.47	1	5	5
	<i>Geotrydon violacea</i>	7	9	3.29	1.3	7	2-16
	<i>Penelope jacquacu</i>	4	9	1.88	2.25	15	1-30
	<i>Aramides cajanea</i>	1	1	0.47	1	1	1
Total Mammals	9			15.99			
Total Birds	5			6.58			

**Fuente:** Surveying monkeys, macaws and other animals of the Peru Amazon. Biosphere Expeditions Report

Tal como se describe en la tabla, en dicha colpa se han podido observar 09 especies de mamíferos y 05 especies de aves. Debemos considerar este dato como importante ya que existe una alta probabilidad de observación de animales por parte de los visitantes.

Por otra parte, a 2 km de la estación biológica de Las Piedras, caminando por la ruta del río, se puede observar la colpa de guacamayos. Dicha colpa se encuentra dentro de la concesión de la señora Faustina Quispe Carrasco, ubicada en la otra ladera del río Las Piedras, frente a la concesión Tambopata Expeditions.

La colpa de Guacamayos es otro atractivo a considerar, ya que se pueden visualizar cientos de pericos y loros de hasta de 12 especies diferentes y también centenares de majestuosos guacamayos.<sup>12</sup> (Ver Anexo n°2 fotografía n°3)

12 Cfr. Vela C. **Entrevista telefónica**. Consultor ambiental. Puerto Maldonado. 20 de octubre del 2012

Las aves mencionadas se reúnen para ingerir minerales y sales con el fin de complementar su dieta basada sobre todo en frutas, semillas y flores. Descienden de la copa de los árboles y arrancan con sus picos pedazos de arcilla de tipo caolín, permitiendo la nivelación del PH de su sistema digestivo y además la eliminación eficaz de las toxinas de su organismo. Analizando la posibilidad de acceso, se consideró conveniente acceder al atractivo por vía fluvial, pues el recorrido es de 15 min en bote a motor desde el puerto/entrada de la concesión de conservación de Juan Julio Durand, siendo el mismo que para la concesión Tambopata Expeditions.

A 2 km de la estación biológica de Las Piedras, caminando por la ruta del río, se encuentra la “chorrera”. Ésta está ubicada dentro de la concesión Tambopata Expeditions y es una pequeña cascada de medio metro, que se forma a través de un riachuelo que cruza la concesión. (Ver Anexo n° 3 fotografía n° 4)

El riachuelo es un pequeño afluente del río Las Piedras y es también considerado un atractivo, pues el agua es un foco de atracción para los mamíferos y es hábitat de los reptiles, anfibios y peces. Además, en el riachuelo se pueden desarrollar actividades de aventura suave, ya que se puede navegar en ciertas temporadas con pequeñas balsas inflables y al mismo tiempo es posible observar fauna propia del hábitat desde las mismas. (Ver Anexo n° 3 fotografía n° 5)

*“La concesión Tambopata Expeditions contiene un 20% de formaciones vegetales propias de la llanura amazónica llamados aguajales.”*<sup>13</sup> . No obstante, proponemos considerar, el aguajal como atractivo principal, ya que éste cuenta con adecuada accesibilidad y se pueden observar especies de árboles, palmeras, hierbas, arbustos y plantas acuáticas de diversas familias vegetales.

---

13 Cfr. Vela C. **Entrevista telefónica**. Consultor ambiental. Puerto Maldonado. 20 de octubre del 2012

**Tabla N° 02**  
**Resultado de familias vegetales del proyecto aguajal**

Collector	Coll. #	Family	Genus	Specific Epithet	Infra Epithet	Images	Country	Region	Project	Coll. Date
A. Balarezo	<a href="#">2104</a>	Clusiaceae	Clusia	hammelliana		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2113</a>	Orchidaceae	Rodriguezia	batemanii		<a href="#">1</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2115</a>	Annonaceae	Xylopia	cuspidata		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2116</a>	Annonaceae	Annona	montana		<a href="#">1</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2117</a>	Elaeocarpaceae	Sioanea	floribunda		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2118</a>	Bombacaceae	Pseudobombax	septenatum		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2119</a>	Euphorbiaceae	Hieronyma	alchorneoides		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2120</a>	Myrtaceae	Eugenia	heterochroma		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2120B</a>	Fabaceae	Inga	chartacea		<a href="#">5</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2121</a>	Euphorbiaceae	Hura	crepitans		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2122</a>	Moraceae	Naucleopsis	glabra		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2123</a>	Sapotaceae	Pouteria	trilocularis		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2124</a>	Lauraceae	Ocotea	javitensis		<a href="#">3</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2125</a>	Annonaceae	Anaxagorea	dolichocarpa		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2126</a>	Myrtaceae	Myrcia	bracteata		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2127</a>	Fabaceae	Inga	chartacea		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2128</a>	Apocynaceae	Aspidosperma	excelsum		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2129</a>	Lecythidaceae	Cariniana	domestica		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2130</a>	Flacourtiaceae	Lunania	parviflora		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2132</a>	Clusiaceae	Vismia	sprucei		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2133</a>	Chrysobalanaceae	Hirtella	racemosa		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2134</a>	Moraceae	Clarisia	biflora		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2135</a>	Annonaceae	Oxandra	polyantha		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2137</a>	Myrtaceae	Eugenia	heterochroma		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2138</a>	Fabaceae	Machaerium	aristulatum		<a href="#">4</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2139</a>	Myrtaceae	Eugenia	lambertiana		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2140</a>	Chrysobalanaceae	Licania	heteromorpha		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2141</a>	Annonaceae	Annona	montana		<a href="#">2</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2142</a>	Annonaceae	Anaxagorea	dolichocarpa		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2144</a>	Burseraceae	Protium	punctulatum		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2145</a>	Clusiaceae	Calophyllum	brasiliense		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2146</a>	Clusiaceae	Clusia	flavida		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08
A. Balarezo	<a href="#">2147</a>	Combretaceae	Buchenavia	macrophylla		<a href="#">0</a>	Peru	Madre de Díos	Aguajal Project	15 Oct 08

**Fuente:** Atrium – Biodiversity information system

<http://atrium.andesamazon.org/search.php?q=aguajal&x=-1111&y=-38&query=all>

El aguajal propuesto se encuentra a 7 kilómetros de la estación biológica de Las Piedras; concesión del señor Juan Julio Durand y cuenta con una hectárea de extensión aproximadamente. (Ver Anexo n° 3 fotografía n° 6)

Además, es considerado un atractivo porque el aguaje, especie predominante de este tipo de hábitat, es de usos múltiples, ya que sus frutos, hojas, tallos, semillas y sus raíces son utilizados por el hombre con diversos objetivos. Por ello, también es importante considerar como atractivo la actividad de producción del fruto del aguaje: su cosecha, desgranamiento, traslado, selección, ensacado y traslado. Es importante mencionar que la pulpa de su fruto es un alimento con propiedades nutritivas, ya que contiene 5 veces más vitamina A que la zanahoria. Además, la planta muerta es utilizada por los loros para construir sus nidos y es el alimento de los sabrosos suris. En cuanto a los beneficios ecológicos, desempeña un papel importante en la cadena alimenticia, pues es alimento de especies como el majaz o *Agouti paca*, el sajino o *Tayassutajacu*, la huangana o *Tayassupecari*, la sachavaca o *Tapirusterrestris* entre otras especies de aves y peces.<sup>14</sup>

Los árboles de castaños y la actividad de producción de castañas son otro atractivo a considerar. Los árboles de castaños monitoreados, se encuentran dispersos y en numerosos grupos dentro de la concesión castañera *Asociación el Corazón del Curandero Perú*, cuya propietaria es la señorita Paula Givan, misma propietaria de la Concesión Tambopata Expeditions. Es importante aclarar que dicha concesión fue anteriormente del señor Juan Julio Durand.<sup>15</sup> (Ver Anexo n°3 fotografía n° 6)

---

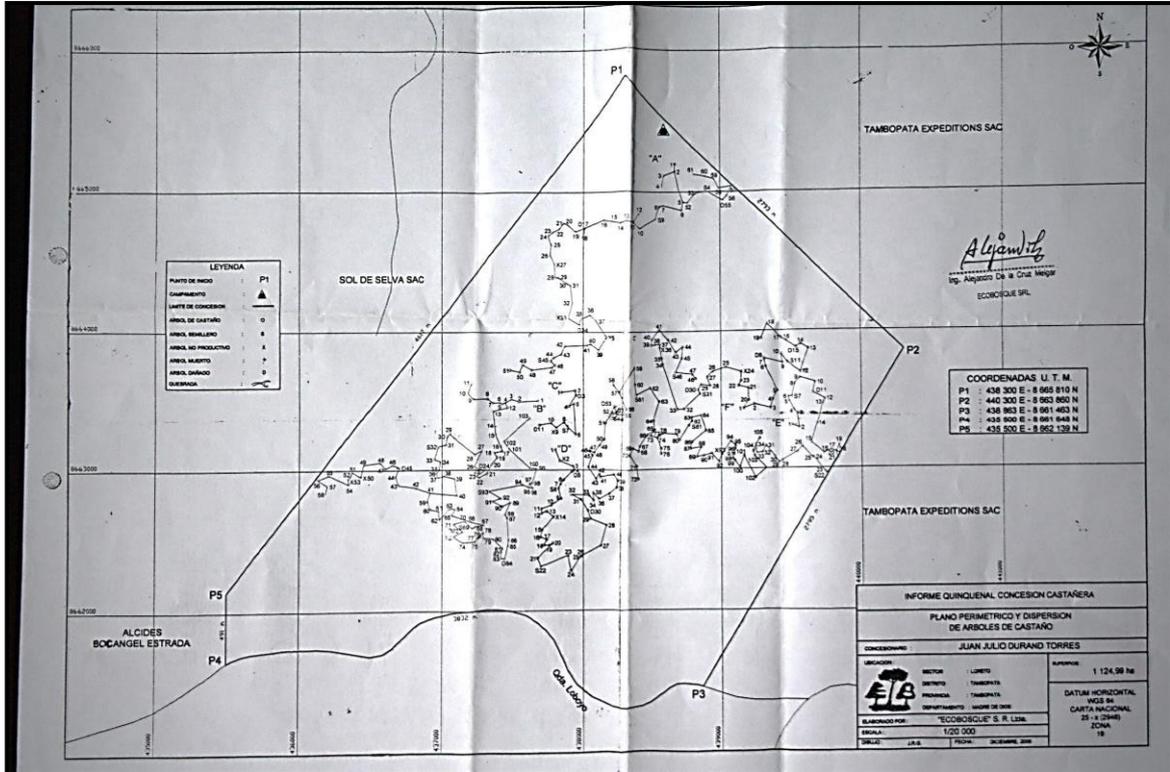
14Cfr. Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana “**El Aguaje, La maravillosa palmera de la amazonia**” (consulta: 20 de julio del 2013)

<http://www.iiap.org.pe/cdpublicaciones2011/documentos/pdf/libros/1.pdf>

15Cfr. Givan Paula, **Entrevista telefónica**. Dueña de la concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions y la concesión Castañera Asociación el Corazón del Curandero Perú. 06 de noviembre del 2012

### Gráfico N° 03

## Plano perimétrico y dispersión de árboles de Castaño de la actual concesión El Corazón del Curandero



**Fuente:** Informe Quincenal Concesión Castañera, Plan de manejo concesión Tambopata Expeditions, Ecobosque S.R.Ltda.

Asimismo, tienen importancia ecológica, pues el cuidado del crecimiento de estos árboles permite frenar la depredación del bosque. Por otro lado, la producción se caracteriza por ser un procedimiento único, en el que se utilizan técnicas específicas de limpieza, acondicionamiento de infraestructura, recolección, chancado, pelado y transporte de frutos.<sup>16</sup>

Las actividades descritas en la siguiente tabla son esenciales pues se propone que el visitante participe en dicho proceso y así viva una experiencia única.

<sup>16</sup>Cfr. Martínez Gilbert, **Entrevista personal**. Coordinador del programa conservando castañales ACCA 01 de septiembre del 2012

**Tabla N° 03**

**Etapas para la producción de castaña**

<b>Etapas</b>	<b>Descripción del sistema a utilizar</b>	<b>Equipos a utilizar</b>
Limpieza de viales	La limpieza se realiza cada año entre los meses de septiembre a noviembre. Esta actividad la realizan dos personas y demora generalmente cuatro días.	Machete, Hacha
Acondicionamiento de infraestructura	Acondicionamiento de vivienda cada 4 años.	Machete, martillo, calvos y materiales de la zona.
<b>Recolección de frutos:</b>		
Juntado de frutos	Se realizara entre los meses de enero y marzo, se utilizara canasta y payana, intervienen 3 personas, el tiempo empleado depende de cada árbol. Se junta en montones para su posterior chancado.	Canasta y payana
Chancado de frutos	Se realizara entre los meses de enero y marzo, el tiempo empleado dependerá de la producción de cada árbol. Participan 3 personas.	Machetes
Transporte interno de nueces	Se transporta por día un promedio de dos barricas de 73kg cada una. (146 kg de castaña en cáscara)	Misa y sacos
Almacenamiento de nueces	La castaña se almacena a granel para un mejor oreado en un depósito de madera.	Material de la zona y herramientas
Clasificado	Se realiza en 4 etapas: chancado de cocos, separar las nueces dañadas, almacenamiento a granel y durante el secado, se clasifica la castaña pelada.	Manual
Secado de nueces	Se cuenta con secadores apropiados. La castaña se esparce en secadores con batidos esporádicos durante el día. Al término del día, la castaña será recogida para que al día siguiente se realice la misma actividad del día anterior. Esto se hace por espacio de 5 a 6 días.	Paletas para el batido de la castaña
Pelado de nueces	El descascarado se realiza en dos máquinas de pelado, mediante el trozado de la cascara. Se dispone de una mesa exclusiva para esta actividad.	Máquina de pelado
Transporte mayor	La castaña es transportada a Puerto Maldonado en Canoa.	Canoa con motor 16 HP

**Fuente:** Manual para la elaboración del plan de manejo para el aprovechamiento de Castaña *Bertholletia Excelsa*.

[http://www.acca.org.pe/espanol/publicaciones/manuales/Manual\\_Castana\\_ACCA5.pdf](http://www.acca.org.pe/espanol/publicaciones/manuales/Manual_Castana_ACCA5.pdf)

## 2.3 Rutas a considerar

Las principales rutas a considerar son:

### a. Ruta Castaños

- Tipo de ruta: caminata moderada
- Distancia total recorrida (considerando el mismo camino de ida y retorno):  
10km
- Descripción de la ruta:

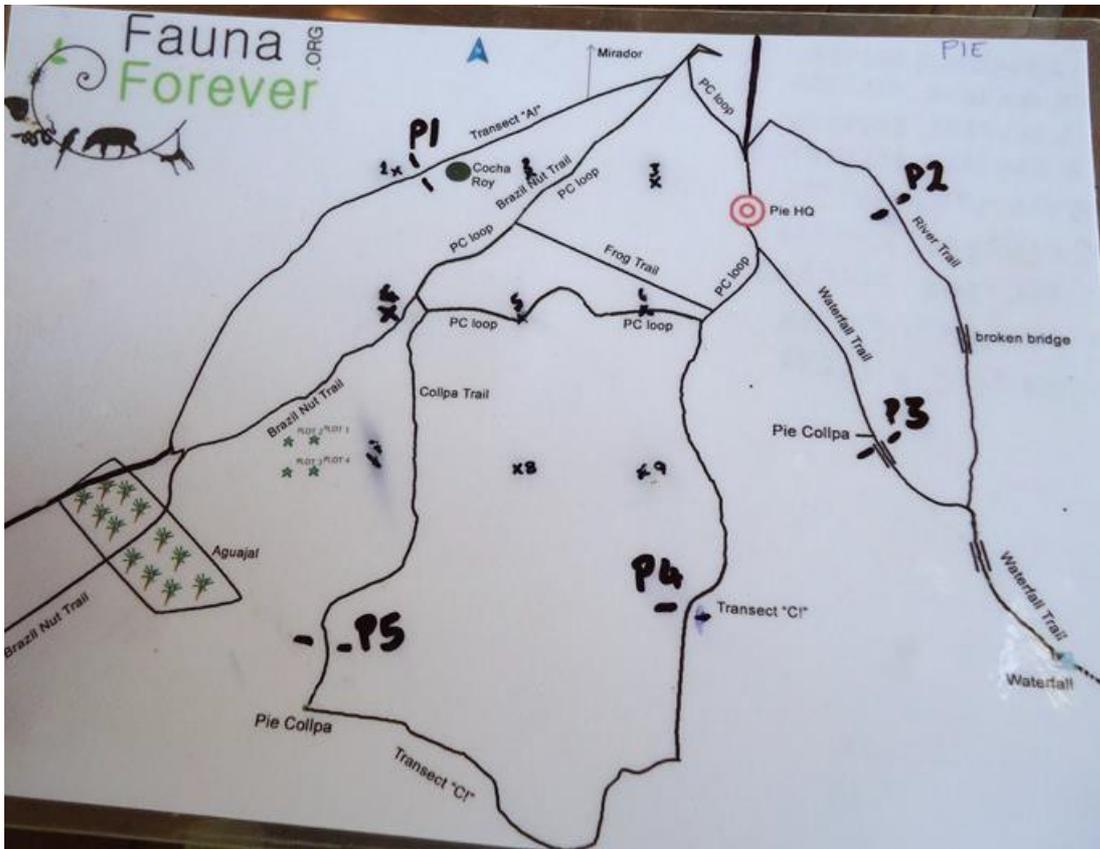
Partimos desde la estación biológica de Las Piedras, ubicada dentro de la concesión de conservación de Juan Julio Durand; establecimiento de hospedaje más cercano a la concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions. A 500 metros de dicho establecimiento se toma un desvío a la derecha, que está señalizado y desde donde empieza la ruta. La trocha se encuentra sobre tierra firme en los primeros 3 kilómetros de recorrido, en el kilómetro 4 se camina sobre la ladera de una planicie de inundación, en la que se encuentra el aguajal propuesto como atractivo.

En el kilómetro 5 la topografía cambia y vuelve a ser tierra firme. Este tipo de suelo y las entradas de luz son factores adecuados para el crecimiento de los árboles de castaños existentes. El grupo de árboles de castaños ubicado y propuesto como atractivo, se encuentra dentro de la concesión forestal con fines no maderables El Corazón del Curandero Perú, en donde también se realizan las actividades de producción descritas. (Ver tabla n° 03). El tiempo de caminata en la ruta para una persona promedio es de aproximadamente cuatro horas: dos horas de ida y dos horas de vuelta si es que se utiliza la misma ruta.

Para el regreso se presentan tres opciones; volver por la misma ruta, tomar la ruta hasta el intersección con la ruta de los mamíferos y llegar por ese medio a la estación biológica o volver por la ruta del lado izquierdo, a la que se denomina Transect A en el mapa elaborado por la organización Fauna Forever y que mostramos a continuación en el gráfico n° 4.

## Gráfico N° 04

### Mapa de rutas y atractivos de la concesión de conservación - Estación Biológica de Las Piedras



Fuente: Organización Fauna Forever

Las rutas descritas deberán ser tomadas como primera fuente, ya que la descripción se basa en el recorrido efectuado desde la estación biológica de Las Piedras. No obstante más adelante se deberá desarrollar una descripción distinta tomando en cuenta que el punto de partida y de llegada será desde la estructura arquitectónica proyectada y construida dentro de la concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions.

- Principal atractivo de la ruta: los árboles de castaños, el aguajal y la actividad productiva de ambos atractivos.
- Atractivos secundarios: orquídeas, helechos y palmeras. En cuanto a la fauna se puede observar guacamayos y loros, pues la castaña forma parte de su base alimenticia.

- Estacionalidad: se recomienda efectuar la ruta en la temporada de recojo de la castaña, que se realiza entre los meses de diciembre a marzo.

**Tabla N° 04**  
**Evaluación de la calidad de la ruta Castaños**

<b>Parámetro</b>	<b>Definición</b>	<b>Estado</b>
Conexión con la naturaleza	Cuál es la sensación de conexión con el medio natural que rodea al camino	Alto
Escape	La sensación de escape a la vida cotidiana que genera en el usuario	Alto
Asombro y entretenimiento	La sensación de asombro y entretenimiento que genera las características del camino	Alto
Reto	El reto que significa para el caminante el andar por el camino evaluado: el grado de esfuerzo físico y la sensación de haberse ejercitado que genera.	Alto
Posibilidad para desarrollar otras actividades	Si la ruta tiene las condiciones para desarrollar otras actividades.	Medio
Especies de flora	La biodiversidad y cantidad de especies florísticas.	Alto
Especies de fauna	La biodiversidad y cantidad de especies animales	Medio
Conexiones	Las conexiones del camino a otros caminos	Medio
Sensación de pertenencia	Define si los caminantes se sienten bienvenidos en la ruta	Medio
Potencial para estudios	Si la ruta cuenta con aspectos biológicos, ecológicos y otros para desarrollar estudios.	Alto

**Fuente:** Elaboración propia

- Necesidades de infraestructura y acondicionamiento
  - Limpieza de árboles caídos en el camino y demás vegetación.
  - Realizar escalonamientos para dos pendientes leves
  - Instalación de 2 pequeños puentes para crear pasos accesibles en puntos críticos del camino
  - Complementar la señalización informativa existente e instalar paneles nuevos con información interpretativa en puntos específicos de la ruta.
  
- En cuanto a la seguridad
  - Elaborar un manual de seguridad y un plan de contingencia en donde se deberá incluir la implementación de barandillas e instalaciones fijas para pasos horizontales en 2 zonas consideradas vulnerables.
  - Implementación de información de seguridad en los paneles de señalización turística informativa.
  - Creación y llenado de un cuadro de procedimiento de operación estándar de la ruta, equivalente a un check list de calidad.
  - Briefing de seguridad.
  
- Observaciones

Es una ruta ideal para combinar turismo de naturaleza y vivir experiencias culturales, así como para formar parte de las actividades productivas. (Ver Anexo n°3 fotografía n°8)

### **b. Ruta colpa de Mamíferos**

- Tipo de ruta: caminata suave a moderada
- Distancia total recorrida usando el mismo camino de ida y retorno: 4 km
- Descripción de la ruta:

Partimos desde la estación biológica de Las Piedras. A 520 metros de dicho establecimiento se toma un desvío a la derecha, que está señalizado y desde donde empieza la ruta, que cuenta con un recorrido total de tres kilómetros desde el punto de partida hasta el atractivo, que equivale a una hora y media de caminata de ida y una hora y media de caminata de vuelta, en caso se tome la misma ruta para volver. Los tres kilómetros de trocha se encuentran sobre tierra firme. El camino cuenta con mayor cantidad de árboles que la ruta castaños y por tanto contiene sombra constante. Al llegar al atractivo se puede apreciar un mirador construido de madera, con techo de paja. Es una construcción de aproximadamente 12 metros cuadrados y cuenta con una pequeña escalera.

Desde la plataforma del mirador se puede observar claramente la colpa de mamíferos y los animales que se asemejan. Como opción, se presenta una alternativa distinta para retorno, que intersecta con la ruta Riachuelo; a dicha trocha se le denomina transepto C. En caso se opte por dicha opción, el recorrido total tendrá 4 kilómetros desde el pie de colpa de mamíferos hasta la estación biológica de Las Piedras, trayecto que equivale a dos horas. Además, parte de dicha trocha está sobre tierra firme y parte sobre una planicie de inundación, en donde se pueden contemplar aguajales. Principal atractivo de la ruta: la colpa de mamíferos.

**Tabla N° 05**

**Evaluación de la calidad de la ruta colpa de mamíferos**

<b>Parámetro</b>	<b>Definición</b>	<b>Estado</b>
Conexión con la naturaleza	Cuál es la sensación de conexión con el medio natural que rodea al camino	Alto
Escape	La sensación de escape a la vida cotidiana que genera en el usuario	Medio
Asombro y entretenimiento	La sensación de asombro y entretenimiento que genera las características del camino	Alto
Reto	El reto que significa para el caminante el andar por el camino evaluado: el grado de esfuerzo físico y la sensación de haberse ejercitado que genera.	Medio
Posibilidad para desarrollar otras actividades	Si la ruta tiene las condiciones para desarrollar otras actividades.	Bajo
Especies de flora	La biodiversidad y cantidad de especies florísticas.	Medio
Especies de fauna	La biodiversidad y cantidad de especies animales	Alto
Conexiones	Las conexiones del camino a otros caminos	Medio
Sensación de pertenencia	Define si los caminantes se sienten bienvenidos en la ruta	Medio
Potencial para estudios	Si la ruta cuenta con aspectos biológicos, ecológicos y otros para desarrollar estudios.	Alto

**Fuente:** elaboración propia

- Principal atractivo de la ruta: la colpa de mamíferos.
- Atractivos secundarios: aves como paujil, guaracahi y halcón de cola roja.
- Estacionalidad: se recomienda realizar el recorrido durante los meses de julio a octubre.

- Necesidades de infraestructura y acondicionamiento:
  - Limpieza de árboles caídos y vegetación en el camino.
  - Instalación de escaleras para crear pasos accesibles en puntos críticos
  - Reparación o construcción de un mirador nuevo, pues la madera se está pudriendo y el techo cuenta con un gran número de agujeros.
  - Instalación de plataforma para la accesibilidad de paso en la planicie de inundación de la ruta de retorno alterna
  - Completar la señalización informativa de los paneles existentes e implementar paneles con señalización interpretativa para estandarizar el servicio de guiado.
- En cuanto a la seguridad:
  - Elaborar un manual de seguridad y un plan de contingencia en donde se deberá incluir la implementación de barandillas en zonas consideradas vulnerables, implementación de información de seguridad en los paneles de señalización turística informativa, la creación y llenado de un cuadro de procedimiento de operación estándar de la ruta, el cual es equivalente a un check list de calidad.
  - Briefing de seguridad.
- **Observaciones:**

Es una ruta ideal para combinar turismo de naturaleza y para realizar estudios de densidad, diversidad y comportamiento de la fauna.

**c. La ruta del río**

- Tipo de ruta: caminata suave
- Distancia total recorrida considerando el mismo camino de ida y retorno : 4 km
- Descripción de la ruta:

La ruta del río comienza a 500 metros de la estación biológica de Las Piedras y termina en la chorrera. Tiene un recorrido total de 4 kilómetros, que equivalen a una hora de caminata de ida y una hora de vuelta. La trocha cuenta con áreas de suelo firme y

también con planicies de inundación. El paisaje es diferente al de las otras rutas, pues se bordea permanentemente el río. Eso significa que existe una vista particular, pues se ve el curso y borde del río Las Piedras, las playas, las formaciones rocosas, los troncos estancados y el otro lado del bosque.

Este hecho es interesante, pues al borde de río se pueden visualizar animales que no se pueden ver con frecuencia en el bosque; como aves, caimanes, peces, nutrias de río, entre otros. Un hecho interesante es que se puede observar la colpa de guacamayos a dos kilómetros caminando de la estación biológica de Las Piedras. No obstante se considera que el lugar carece de formaciones naturales óptimas que faciliten la observación de los guacamayos y demás aves que se encuentran en la colpa. La ruta cuenta con un paso de madera que cruza la primera quebrada antes de llegar a la chorrera. Al llegar a la chorrera también se debe cruzar por un paso de madera y así se puede visualizar la caída de agua desde ambos lados. Por último, la ruta tiene pequeñas salidas que se encuentran al borde del río, las cuales se pueden utilizar como miradores.

**Tabla N° 06**

**Evaluación de la calidad de la ruta del río**

<b>Parámetro</b>	<b>Definición</b>	<b>Estado</b>
Conexión con la naturaleza	Cuál es la sensación de conexión con el medio natural que rodea al camino	Alto
Escape	La sensación de escape a la vida cotidiana que genera en el usuario	Alto
Asombro y entretenimiento	La sensación de asombro y entretenimiento que genera las características del camino	Alto
Reto	El reto que significa para el caminante el andar por el camino evaluado: el grado de esfuerzo físico y la sensación de haberse ejercitado que genera.	Medio
Posibilidad para desarrollar otras actividades	Si la ruta tiene las condiciones para desarrollar otras actividades.	Alto
Especies de flora	La biodiversidad y cantidad de especies florísticas.	Medio
Especies de fauna	La biodiversidad y cantidad de especies animales	Alto
Conexiones	Las conexiones del camino a otros caminos	Alto
Sensación de pertenencia	Define si los caminantes se sienten bienvenidos en la ruta	Medio
Potencial para estudios	Si la ruta cuenta con aspectos biológicos, ecológicos y otros para desarrollar estudios.	Alto

**Fuente:** elaboración propia

- Principal atractivo de la ruta: el río Las Piedras y colpa de guacamayos.
- Atractivos secundarios: distintas especies de serpientes, lagartijas, caimanes, lobos de río y peces.
- Estacionalidad: se recomienda realizar el recorrido durante los meses de julio a octubre.

- Necesidades de infraestructura y acondicionamiento:
  - Limpieza de vegetación en el camino.
  - Mejora de puentes de madera para crear pasos accesibles en las dos quebradas
  - Instalación de bancas, barandillas y escalonamientos
  - Complementar la señalización informativa existente e instalar paneles con información interpretativa, acondicionar spot para miradores (afirmar suelo de tierra, instalar bancas y paneles de señalización).
  
- En cuanto a la seguridad:
  - Elaborar un manual de seguridad y un plan de contingencia en donde se deberá incluir la implementación de instalaciones en zonas consideradas vulnerables
  - Implementación de información de seguridad en los paneles de señalización turística informativa, la creación y llenado de un cuadro de procedimiento de operación estándar de la ruta, el cual es equivalente a un check list de calidad, la creación de un cuadro de análisis de riesgos de las actividades de aventura que se realizarán en la ruta y medidas a tomar respecto al análisis.
  - Briefing de seguridad.
  
- Observaciones

Es una ruta ideal para realizar turismo de naturaleza y es ideal para hacer actividades de aventura como Zip-line y paseos en balsa. (Ver Anexo n°3 fotografía n°9)

#### **d. La ruta chorrera**

- Tipo de ruta: caminata suave
- Distancia total recorrida considerando el mismo camino de ida y retorno : 4 km
- Descripción de la ruta:

La ruta chorrera comienza a 150 metros de la estación biológica de Las Piedras y termina en la caída de agua denominada chorrera. Tiene un recorrido total de 4 kilómetros, los cuales equivalen a una hora de caminata de ida y una hora de vuelta.

Después de un kilómetro aproximado de recorrido la ruta se une con la ruta del río, la cual bordea el curso del mismo. La trocha se encuentra sobre planicies de inundación y cuenta con dos pasos de madera en las quebradas ya mencionadas en la ruta del río. Como opción de retorno se puede utilizar la misma ruta o la ruta del río para así proporcionarle una sensación distinta en el visitante.

- Principal atractivo de la ruta: la chorrera.
- Atractivos secundarios: caimanes, serpientes, sapos, mariposas y orquídeas.
- Estacionalidad: se recomienda realizar el recorrido durante los meses de julio a octubre.

**Tabla N° 07**  
**Evaluación de la calidad de la ruta chorrera**

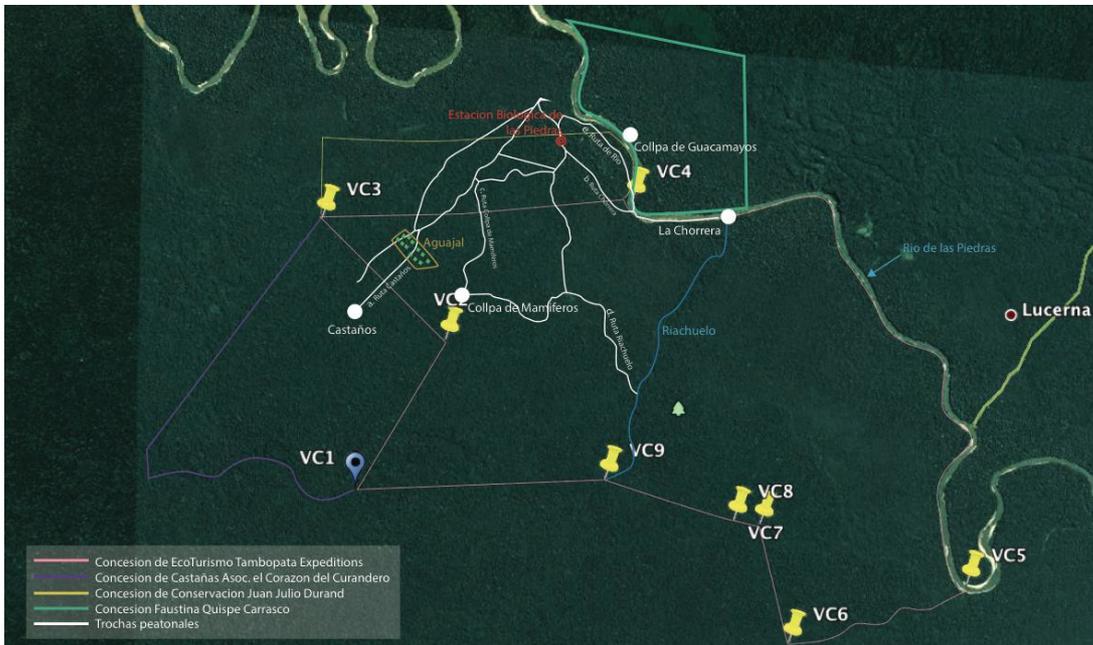
<b>Parámetro</b>	<b>Definición</b>	<b>Estado</b>
Conexión con la naturaleza	Cuál es la sensación de conexión con el medio natural que rodea al camino	Medio
Escape	La sensación de escape a la vida cotidiana que genera en el usuario	Alto
Asombro y entretenimiento	La sensación de asombro y entretenimiento que genera las características del camino	Medio
Reto	El reto que significa para el caminante el andar por el camino evaluado: el grado de esfuerzo físico y la sensación de haberse ejercitado que genera.	Medio
Posibilidad de desarrollar actividades para otras	Sí la ruta tiene las condiciones para desarrollar otras actividades.	Alto
especies de flora	La biodiversidad y cantidad de especies florísticas.	Alto
especies de fauna	La biodiversidad y cantidad de especies animales	Alto
Conexiones	Las conexiones del camino a otros caminos	Alto
Sensación de pertenencia	Define si los caminantes se sienten bienvenidos en la ruta	Bajo
Potencial para estudios	Si la ruta cuenta con aspectos biológicos, ecológicos y otros para desarrollar estudios.	Alto

**Fuente:** elaboración propia.

- Necesidades de infraestructura y acondicionamiento:
  - Limpieza de vegetación en el camino.
  - Mejora de puentes de madera para crear pasos accesibles en las dos quebradas.
  - Infraestructura para el descanso en la chorrera.
  - Complementar la señalización turística informativa e instalar paneles de información interpretativa para así estandarizar el guiado de la ruta.
  - Instalación de un sistema de poleas para subir en un árbol ya visualizado con el objetivo de tener una visión del bosque distinta y ver el paisaje desde las alturas.
  
- En cuanto a la seguridad:
  - Elaborar un manual de seguridad y un plan de contingencia en donde se deberá incluir la implementación de instalaciones en zonas consideradas vulnerables, implementación de información de seguridad en los paneles de señalización turística informativa, la creación y llenado de un cuadro de procedimiento de operación estándar de la ruta, el cual es equivalente a un check list de calidad, la creación de un cuadro de análisis de riesgos de las actividades de aventura que se realizarán en la ruta y medidas a tomar respecto al análisis.
  - Proponer un briefing de seguridad.
  
- Observaciones

Es una ruta ideal para realizar turismo de naturaleza y es ideal para hacer actividades de aventura como rappel en árboles. (Ver Anexo N°3 fotografía N°10)

**Gráfico N° 05**  
**Mapa de rutas y atractivos propuestos para la implementación del proyecto**



**Fuente:** Mapas del Jefe de marketing Explorandes Cusco - Diego de Rio.

## **CAPÍTULO III**

### **ACTORES ESTRATEGICOS**

En este capítulo mencionaremos a los actores y describiremos sus posibles funciones. Dichos actores son claves, pues con su participación se da la posibilidad de creación de un modelo de negocio sostenible.

#### **3.1. Actores**

La señora Paula Givan, dueña de la concesión para ecoturismo de la empresa Tambopata Expeditions SAC y de la concesión forestal con fines no maderables “Asociación el corazón del curandero Perú”, la cual contiene 1.125 HAS, es nuestro principal actor estratégico. El reconocimiento de posibilidades para la implementación de un negocio se da sobre la concesión para ecoturismo y las particularidades que en ella implican.

Por otro lado, se recomienda adquirir la concesión forestal con fines no maderables mencionada, ya que es importante para generar un área de amortiguamiento y de esa forma proteger y conservar de manera óptima la flora y la fauna del sector. La concesión forestal con fines no maderables es un área potencial para generar un ingreso periódico por medio de la producción de castañas. El objetivo final es vincular la actividad castañera y el turismo diseñando un programa de turismo experiencial, en la cual el turista viva parte de la actividad de recolección de la castaña como: juntado, chancado, transporte, almacenamiento, clasificado, secado y pelado de los frutos. Después de ello, el programa incluirá una clase de gastronomía peruana en la que se elaborará un plato hecho en base a la castaña cosechada. Este programa de turismo experiencial vinculará la actividad natural con la participación de la comunidad, permitiendo así la diversificación económica de la zona.

Hay intencionalidad de transferencia de ambas concesiones a los señores interesados en querer invertir en dicho espacio. El precio total es de 25000 dólares americanos.<sup>17</sup>

Es importante, saber el precio de transferencia de ambas concesiones, ya que éste se tendrá que incluir en el plan de inversiones para la implementación del lodge.

Los Poblados de Alegría, San Carlos y Lucerna, son actores inherentes a la investigación, pues según el análisis de campo realizado, se encuentran en un área clave de influencia para el desarrollo del negocio. Se evaluó a la población en cuanto a su actividad económica y social por medio de entrevistas abiertas, para así saber cuan factible sería su participación en el negocio y de qué manera lo harían. Hay una población aproximada de 400 personas en Alegría, San Carlos, Varsovia, Lucerna, Carmen Rosa y Loreto.<sup>18</sup>

Es imprescindible saber la función y cantidad de pobladores locales en el proyecto, ya que de esta forma se podrá evaluar el impacto y beneficio que les traerá el presente proyecto.

Las principales actividades de producción son la tala, la recolección de castaña y la agricultura. Más del 40% de los pobladores son migrantes de Ayacucho, Huancavelica, Puno y Cusco. Además Lucerna, es un lugar estacional, pues utilizan las casas ubicadas en el puerto de manera temporal. Solamente cuando es época de recolección de castaña u otras actividades, en lo que resta del año, viven en Alegría.<sup>19</sup>

Es importante saber cuáles son las actividades que ejercen los pobladores locales, pues a partir de ello se corrobora cual es el actual modelo de producción del distrito. Además, es conveniente saber acerca del estilo de vida que llevan dichos pobladores, para así tener una base antropológica determinada y ejecutar una estrategia social válida.

---

17Cfr. Givan Paula, **Entrevista telefónica**. Dueña de la Concesión forestal con fines no maderables. 10 de noviembre del 2012.

18Cfr. Durand Julio, **Entrevista personal**. Dueño de la concesión de conservación Estación Biológica de Las Piedras. Puerto Maldonado. 01 de septiembre del 2012.

19Cfr. Marco Efraín, **Entrevista personal**. Poblador local encontrado en Lucerna. Puerto Maldonado. 03 de septiembre del 2012.

El poblado de Alegría, cuenta con un colegio llamado Raúl Vargas Quirós, el cual brinda educación hasta quinto de media. Aproximadamente, el 20% de estudiantes continúa sus estudios universitarios en Puerto Maldonado.<sup>20</sup>

Esto quiere decir, que los miembros cuentan con el potencial necesario para brindar servicios turísticos de calidad por medio de capacitaciones, talleres de sensibilización ambiental y empoderamiento.

Además, existen programas de capacitación para mejorar los servicios turísticos de los restaurantes y hostales del poblado de Alegría. Dichos programas son emprendidos por consultores subvencionados por el proyecto Interoceánica Sur (ISUR),<sup>21</sup> y pueden ser útiles para mejorar el servicio turístico general brindado en el distrito e ir posicionándolo como destino turístico.

Milton Moreno dirigente de la asociación agroforestal desde el año 2011, informó que cincuenta y dos agricultores, madereros y castañeros, pertenecientes a los poblados de Alegría, San Carlos, Varsovia, Lucerna, Carmen Rosa y Loreto son miembros patrones de la Asociación Agroforestal Alegría – Alto Malecón. La asociación, creada a partir del año 2005, se encarga de controlar las entradas y salidas de los vehículos que utilizan la trocha Alegría – Las Piedras y del mantenimiento de la misma. También afirma que los vehículos de cuatro ejes tienen limitada la entrada a la trocha en la temporada de invierno, ya que dañan la carretera.<sup>22</sup>

Este factor es de gran importancia, ya que la trocha forma parte del acceso a la concesión Tambopata Expeditions. Además, se deberá llegar a un acuerdo con la asociación para que la entrada de los turistas a la concesión no se vea limitada en dicha temporada.

---

20Cfr. Huamaní Paola, **Entrevista personal**. Ex alcaldesa del poblado de Alegría. Puerto Maldonado. 03 de septiembre del 2012.

21 Cfr. Kirkby Chris, **Entrevista telefónica**. Director de la organización Fauna Forever. Puerto Maldonado. 12 de noviembre del 2012.

22 Cfr. Moreno Milton, **Entrevista personal**. Dirigente de la asociación agroforestal Alegría – Alto Malecón y anexos. Puerto Maldonado. 01 de septiembre del 2012.

La asociación está conformada por un consejo directivo de 7 personas; un presidente, un vice-presidente, dos fiscales, dos vocales y un tesorero. También se averiguó que acudieron al ministerio de transportes, al gobierno regional, al FONCODES y a la municipalidad distrital de Las Piedras, que les alquila maquinaria para afirmar la trocha y para darle el mantenimiento correspondiente. Finalmente, la trocha fue concluida el año 2006 y se cobra una tarifa de 10 nuevos soles por el ingreso de vehículos de cuatro ejes.<sup>23</sup>

Esto quiere decir que la trocha está disponible actualmente y que cuenta con un mantenimiento recurrente. Asimismo, dicha asociación está dispuesta a apoyar el desarrollo turístico en el área. Por ello se encuentra con la disponibilidad de llegar a un acuerdo en caso se implemente un negocio afín.

Por otro lado, la organización Fauna Forever, es un actor importante, ya que manejan información que sirve como base para el desarrollo de las actividades de negocios turísticos sostenibles. El señor Chris Kirkby investigador y director de la organización, y su equipo, cuentan con información sobre flora y fauna útil, ya que refieren publicaciones en su portal web.

Una de las publicaciones expuestas, focaliza la diversidad de especies de anfibios que existe en la selva baja amazónica del sur del Perú, área que incluye el distrito de Las Piedras, analizando la importancia y diferencia de las áreas protegidas y no protegidas para mantener las especies de anfibios en dicha región. Otra publicación del mismo portal web, compara especies y abundancia de anfibios a través de cuatro tipos principales de bosque: planicies de inundación, tierra firme, bambú y palma pantano, estructuras de bosque propias de la concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions.<sup>24</sup>

Las publicaciones mencionadas son de gran interés, ya que a partir de ellas es posible preparar información turística para brindar a los turistas, así como armar el discurso interpretativo de los tours de naturaleza dirigidos a la investigación de anfibios en

---

23 Cfr. Moreno Milton, **Entrevista personal**. Dirigente de la Asociación Agroforestal Alegría Alto Malecón – San Carlos y Anexos. Puerto Maldonado. 01 de septiembre del 2012.

24 Cfr. Organización Fauna Forever **Publication based on data collected by Fauna Forever - Other Relevant publications**. <http://www.faunaforever.org/wildlife-research-conservation/publications/> (consulta: 10 de junio del 2013)

diferentes tipos de bosque o también señalar simplemente la diferencia entre los tipos de bosque.

En cuanto a aves, existe una publicación de censos sobre 5 especies nocturnas rapaces en tres tipos de hábitats diferentes del bosque en un área que incluye el distrito de Las Piedras. Asimismo, publican un estudio sobre 5 zonas diferentes ubicadas en la provincia de Tambopata, las cuales tienen diversos componentes en sus hábitats. Tres de estas zonas fueron calificadas como bosques primarios y dos como bosques perturbados.<sup>25</sup> Toda esta información es importante para poder demostrar el estado de conservación del área y además, es una gran herramienta para preparar información que se podría utilizar en los tours nocturnos en las rutas propuestas.

Finalmente, cuentan con investigaciones que demuestran que el turismo es una actividad potencial y rentable para el desarrollo de la zona: muestran publicaciones sobre el análisis de viabilidad para un sistema de reciclaje de un lodge y un proyecto piloto de un sistema de compost, así como estudios que analizan el triunfo del mercado de ecoturismo en base la investigación económica del sector privado, y datos económicos positivos sobre el porcentaje de rentabilidad por la creación de una empresa turística sostenible en la amazonia peruana.<sup>26</sup>

La información detallada anteriormente es útil para el desarrollo del modelo de negocio que estamos planteando ya que brinda directrices sobre como ejercer acciones vinculadas a lo que exige un plan de manejo ambiental. Por otro lado, corrobora que el turismo como actividad de desarrollo, cuenta con un porcentaje de rentabilidad positiva, sirviéndonos como guía para saber que es posible contrarrestar las actividades extractivas que predominan en el área.

---

<sup>25</sup> Cfr. Organización Fauna Forever: **Publication based on data collected by Fauna Forever - Birds.** <http://www.faunaforever.org/wildlife-research-conservation/publications/> (consulta: 10 de junio del 2013).

<sup>26</sup> Cfr. Organización Fauna Forever: **Publication based on data collected by Fauna Forever – Ecotourism.** <http://www.faunaforever.org/wildlife-research-conservation/publications/> (consulta: 10 de junio del 2013).

La organización Biosphere Expeditions es otro actor a considerar, ya que al igual que Fauna Forever, ésta organización publica reportes anuales de investigaciones, en su mayoría realizadas en el distrito de Las Piedras. Dichos reportes son de gran utilidad para el desarrollo del proyecto.

Además, esta organización también trae estudiantes voluntarios que formulan inventarios e investigaciones de flora y fauna del sector, siendo investigaciones claves para el desarrollo del negocio.

El señor Juan Loja, director de la Asociación para la conservación de la Cuenca amazónica -ACCA en Puerto Maldonado, es también otro actor a considerar, pues tiene experiencia trabajando con comunidades de la zona y creando proyectos de conservación. Podría colaborar en diversos aspectos: capacitaciones, en el diseño del plan de desarrollo de trochas, en el diseño, tipo y colocación de la señalización y con la asesoría para el plan de manejo de residuos.

El señor Gilbert Martínez, coordinador del proyecto *Conservando castañales* de ACCA, cuenta con información relacionada a la variación de la fluctuación de producción de castañas en las concesiones del distrito de Las Piedras, a las técnicas de mejora en temas de cosecha de castañas, a la implementación de indicadores para el desarrollo de planes de manejo en las concesiones forestales con fines no maderables, a estudios de rendimiento de cada árbol de castaño, y sobre el proceso para obtener castañas orgánicas y certificaciones.<sup>27</sup>

Con dicha información sería posible tomar el proceso de producción de castañas dada en la concesión Asociación el corazón del curandero Perú como una actividad turística para ofrecer y/o como atractivo. Además, es posible obtener un producto orgánico certificado y vender dicho producto.

Por otro lado, es importante considerar como actores también a la DGFFS Y a la DRFFS, ambas dependientes del Ministerio de Agricultura - MINAG. La DGFF, se

---

27Cfr. Martínez Gilbert, **Entrevista personal**. Coordinador del Proyecto Conservando Castañales - ACCA. 01 de septiembre del 2012.

encarga del seguimiento y evaluación del cumplimiento de políticas, normas, planes estratégicos y programas de la DRFFS - Madre de Dios.

Asimismo, la DRFFS cuenta con las siguientes áreas de interés para la presente evaluación: 1) El área de concesiones de conservación y ecoturismo, 2) El área de producción forestal de fines no maderables y 3) El área de sanciones.

Las dos primeras áreas, manejan información pertinente para saber el estado legal, historia y funcionamiento de las concesiones de nuestro interés: Tambopata Expeditions y Asociación el Corazón del Curandero Perú. El área de concesiones de conservación y ecoturismo, evaluará la solicitud de transferencia propuesta por la propietaria de la concesión Tambopata Expeditions, según lo establecido en el TUPA. También, inspeccionará si el plan de manejo y el plan operativo anual se encuentran vigentes y finalmente, examinará que no hay superposiciones de áreas y verificará si el área aún sigue siendo factible para el desarrollo de turismo.

El área de productos no maderables, por medio de la cláusula 8, verificará la solicitud de transferencia de la concesión, el plan de manejo, el plan operativo anual para el aprovechamiento del producto forestal (la castaña), y el plan complementario para el aprovechamiento de productos maderables en caso se opte por adquirir un porcentaje de madera de la concesión.<sup>28</sup>

En conclusión, dichas áreas evalúan los expedientes y corroboran la información escrita con lo plasmado en el campo. Si es necesario solicitar un cambio de uso en las concesiones, las áreas mencionadas lo harán determinando la actitud del bosque y el sustento técnico por medio de la ley de procedimiento.

---

28Cfr. Berriot V., Cachiche R., **Entrevista personal**. Encargados de las áreas de producción de recursos no maderables y de ecoturismo y conservación en la DRFFS. 01 de septiembre del 2012.

El área de sanciones nos brinda información acerca de las penalidades, casos y porcentajes de infracciones. Dicha área tiene la facultad de multar, basándose en la ley forestal número 29763.<sup>29</sup> Esto quiere decir, que existe un organismo encargado del control y prevención para proteger los intereses conservacionistas de las concesiones que siguen dicho fin.

Se observaron las funciones de la DGFFS y de la DRFFS, así como las políticas que manejan, y se encontró que manejan acciones poco transparentes. Es importante tener en cuenta las amenazas dadas por la ineficiente gestión de las mismas descritas con mayor detalle en el capítulo IV.

Otro actor a considerar, es la OSINFORD, la cual brinda información sobre la cantidad de fiscalizaciones e infracciones en las concesiones maderables y no maderables de Puerto Maldonado. La institución tiene la facultad de multar todo delito que después es visto directamente en fiscalía.

Con la OSINFORD, la DGFFS y con el área de sanciones DRFFS de Madre de Dios podremos ver el grado de amenaza que existe en el distrito de Las Piedras, y lo que representa para el modelo de negocio.

El Señor Juan Julio Durand, dueño de la concesión de conservación, es otro actor involucrado a considerar, pues éste cuenta con un albergue en el que se brinda hospedaje a jóvenes biólogos estudiantes, profesores e investigadores en general, que toman el espacio como un centro de investigación y realizan informes de monitoreo de flora y fauna del área determinada. Dicha concesión colinda con la concesión Tambopata Expeditions. En base a ello se crea una relación tanto de complementariedad como de competencia, pues ambas concesiones comparten rutas y atractivos turísticos y/o biológicos. Juan Julio está dispuesto a dialogar y llegar a un acuerdo para que ambas concesiones compartan las rutas y atractivos.

---

29 Cfr. Berriot V., Cachiche R., **Entrevista personal**. Encargados de las áreas de producción de recursos no maderables y de ecoturismo y conservación en la DRFFS. 01 de septiembre del 2012.

No obstante, tendremos que aclararle y delimitar el nicho de mercado al cual nos enfocaremos, ya que podría convertirse en una competencia directa. Por otro lado, se cree conveniente capacitar personal y guías en temas de flora y fauna. Para ello, obtener información recopilada por Juan Julio y los estudiantes que recibe; también se analizó la posibilidad de formar una alianza estratégica para que dicho albergue funcione como un centro de interpretación e investigación como complemento al modelo de negocio.

De igual manera, se encuentra la concesión forestal con fines no maderables de la señora Faustina Quispe Carrasco, en la que se encuentra ubicada la colpa de Guacamayos focalizada como atractivo turístico. En este caso se tendrá que crear una relación de complementariedad para poder acceder al atractivo.

El señor José Luis Moscoso, es uno de los principales competidores, pues es dueño del lodge llamado “Amazon Rainforest Conservation Center”, el cual opera sobre una concesión con fines ecoturísticos y una concesión de conservación del distrito de Las Piedras, ubicado a 5 horas desde la ciudad de Puerto Maldonado.

No obstante, también se da una relación de complementariedad, pues dicho actor nos podría brindar información acerca de la demanda, oferta y gestión de su negocio.

Por medio de una entrevista oral pudimos averiguar que mantiene convenios de cooperación con ONG´s, instituciones como Fauna Forever y agencias de viajes. Además, que se encuentra en negociaciones con la institución Biosphere Expeditions para poder albergar estudiantes de biología. Asimismo, trabaja con turismo de nicho, especializado en naturaleza, principalmente en observación de fauna. Cuenta con dos albergues, el primero de 8 bungalós dobles con baños privados, luz eléctrica por generador, agua caliente y ventiladores. El segundo albergue cuenta con cuatro cuartos dobles que funcionan como triples; además, de áreas públicas; comedor, lobbie-sala de estar, un pequeño bar, biblioteca, baños, área de mesas para registro y hamacas.

El precio por un programa de cuatro días para dos personas cuesta 490 dólares por persona. Los programas son de cuatro a ocho días y se acepta un mínimo de dos pasajeros y un máximo de dieciséis, los costos fluctúan de acuerdo al número de personas y días. En sus programas incluye recojo del aeropuerto, desayuno, almuerzo, comida y caminatas con guiado. Recibe aproximadamente 450 turistas anuales, todos extranjeros: ingleses, americanos, canadienses y alemanes, generalmente de más de 45 años.. Los costos fijos mensuales generados son de 2500 dólares al mes.

Cuenta con una red de trochas de 35km señalizada en las que se visitan diferentes tipos de bosques. Así mismo cuenta con planes de manejo de residuos en el que la basura inorgánica es llevada a Puerto Maldonado, de marketing a partir del que se diseñó e implementó la página web del lugar, de manejo para conservación y turismo, planes operativos anuales y por último un plan de contingencia en contra de devastación ambiental de la zona, en donde propone establecer un método informativo a través de letreros en contra de la caza y tala ilegal, guardianes para el control y el acercamiento de la población indígena Tipishca para ver de qué manera podrían participar. Por último, explica que las principales amenazas son la tala ilegal, la caza de animales, la migración y la accesibilidad.<sup>30</sup>

La información brindada por el señor José Luis Moscoso es de gran importancia, pues de esta forma es posible saber de qué manera se podría competir y así poder potenciar la ventaja competitiva del modelo de negocio planteado. Entender la competencia es fundamental para el crecimiento del negocio y en este caso, dicha información es necesaria para aproximarse a los costos fijos que se generan y al público objetivo al cual se dirige, al precio y la calidad y comodidad de las instalaciones.

El señor Domingo Quispe, que cuenta con una concesión ecoturística, es un actor importante ya que es competidor del negocio. Actor importante quien no pudo ser contactado ni entrevistado, por lo tanto no se pudo obtener información sobre la demanda turística de la zona, sobre la gestión, la logística, los costos de mantenimiento y los costos de operación como si se pudo hacer con el señor José Luis Moscoso. No obstante, se

---

30Cfr. Moscoso José Luis, **Entrevista personal**. Dueño de la concesión de Ecoturismo Amazon Rainforest Conservation Center. Puerto Maldonado. 05 de septiembre del 2012

recomienda ubicarlo para saber el estado de su concesión y como se relacionaría con la concesión Tambopata Expeditions.

Otro actor a tomar en cuenta es la Municipalidad Distrital de Las Piedras, actor importante, pues define la política de desarrollo local, se encarga de brindar servicios básicos al distrito y ejecuta proyectos a través del SNIP. Esto quiere decir que se debería generar un acercamiento para así también llegar a los pobladores. Además, se podría trabajar conjuntamente en el posicionamiento del distrito como destino turístico. Por último, brindaría los instrumentos legales indispensables para la realización del modelo de negocio.

Por otro lado está la subgerencia de Medio Ambiente y Turismo de la Municipalidad Provincial de Tambopata, la Oficina de recursos naturales y gestión del ambiente que se encuentra en el Gobierno Regional de Madre de Dios, la DIRECTUR de Madre de Dios y el Ente Gestor de Madre de Dios, entes públicos que son los responsables del análisis de la gestión ideal por lo general es reflejada en planes, y la gestión real que se efectúa, así como analizar si es posible generar mayor confianza en los pobladores frente a los beneficios que trae la actividad turística.

Por medio de los planes y políticas de MINCETUR como actor, se podrá analizar la viabilidad legal e institucional del modelo de negocio, además de encontrar mecanismos u oportunidades de promoción.

Por medio de PROMPERU como actor, se podrá promocionar el modelo de gestión. A través del MINAM como actor, se analizarían las posibles iniciativas y fomentos de conservación y cuidado del ambiente que puedan aportar al modelo de gestión a analizar.

La SPDA, es otro actor que se debe considerar, pues cuenta con documentos como el manual de normas legales sobre la tala ilegal y otros documentos, que nos servirán para contrarrestar los actos de corrupción y así preservar el medio.

La universidad Alas Peruanas - filial Puerto Maldonado es otro actor a considerar, se propone la institución para evaluación de la posibilidad de capacitación de los pobladores en todo lo que se refiere a servicios turísticos.

Asimismo, el análisis de la oferta y operaciones que tiene los operadores de turismo como actores son claves para saber si existirá un flujo turístico deseado. En este caso, se hizo contacto con el tour operador Explorandes, ya que el dueño del mismo se encuentra interesado en crear alianzas una vez se inicien las actividades del modelo de negocio propuesto.

También se recomienda hacer un análisis específico para identificar los guías que podrían ser contratados tanto para brindar servicios como para asesorar y capacitar en su mayoría a pobladores locales de Lucerna - Las Piedras. Dichos guías serán imprescindibles para poder ofrecer un servicio de calidad, pues gracias a su preparación y destreza, el turista quedará maravillado con la información brindada.

Finalmente, es necesaria la participación de donantes y cooperantes como la Fundación Backus, la Cooperación Suiza, la Cooperación Alemana y la Fundación Gordon and Betty Moore para tener un fondo monetario base.

Tabla N° 08

Matriz de actores estratégicos

Actores y grupos de interés.	Coordenadas	Racionalidad	Interés en el proyecto
<b>Poblaciones y/o comunidades nativas</b>			
Poblado de Lucerna	Milton Moreno dirigente de la Asociación Agroforestal  Telf. 973500301	Beneficiarse del flujo turístico generado en la localidad. Generar ingresos y mejorar su calidad de vida.	Que el flujo de turismo abra sus posibilidades de empleo y fortalezca sus capacidades. Dar servicios turísticos de calidad, y compartir su forma de vida con los turistas. Mejorar la puesta en valor del área.
Poblado de San Carlos	Milton Moreno dirigente de la Asociación Agroforestal  Telf. 973500301		
Poblado de Alegría	Ex alcaldesa Paola Huamani  Telf. 975454111		
<b>Asociaciones/ centros de investigación y formación</b>			
Concesión de ecoturismo “Tambopata Expeditions SAC”	Propietaria Paula Givan  <a href="mailto:paula@thefenixalliance.com">paula@thefenixalliance.com</a> <a href="mailto:pgivan@earththink.net">pgivan@earththink.net</a> Telf. 982341192	Transferir concesión para generar ganancias.	Posibilidad de transferencia, reconocimiento y evaluación del potencial de la concesión como área de trabajo para la futura inversión.
Concesión forestal con fines no maderables “Asociación el corazón del curandero Perú”	Propietaria Paula Givan  <a href="mailto:paula@thefenixalliance.com">paula@thefenixalliance.com</a> <a href="mailto:pgivan@earththink.net">pgivan@earththink.net</a> Telf. 982341192	Transferir concesión para generar ganancias. Producción y venta de castañas.	Posibilidad de transferencia, reconocimiento y evaluación del uso de la concesión forestal con fines no maderables, de la concesión para fines ecoturísticos y extractivos.
Concesión de conservación de Juan Julio Durand Torres. Estación Biológica Las	Propietario Sr. Juan julio Durand Torres Telf. 982772411 Mail:	Investigación y servicios de alojamiento para estudiantes.	Posible vinculación de las investigaciones dadas en la concesión con el turismo que se generaría en la concesión Tambopata

Piedras.	<a href="mailto:julio_durand@hotmail.com">julio_durand@hotmail.com</a>		Expeditions.
Concesión forestal con fines no maderables de Faustina Quispe Carrasco.	Propietaria Faustina Quispe Carrasco.	Producción y venta de castañas.	Crear una relación de complementariedad, pues la colpa de guacamayos identificada como un atractivo se encuentra en dicha concesión.
Asociación Agroforestal Alegría Alto Malecón – San Carlos y Anexos.	Dirigente: Milton Moreno. Telf. 973500301 Dirección: Av. Ernesto Rivero 216	Control de la trocha Alegría – Las Piedras  Beneficios sociales y económicos.	Evaluar posibilidad de que miembros de la asociación den servicios turísticos de calidad, dando a conocer el potencial del lugar y compartiendo su forma de vida con los turistas. Posibilidad de manejar de forma más organizada el control de la trocha y su mantenimiento.
Organización Fauna Forever.	Director: Chris Kirkby Mail: <a href="mailto:chris_kirkby@yahoo.com">chris_kirkby@yahoo.com</a>	Promover la Conservación de la biodiversidad y uso sostenible de los recursos del bosque por medio de programas de voluntariado.	Adquirir inventarios de flora y fauna del área realizada por voluntarios y miembros de la organización. Adquirir información pertinente relacionada con la evaluación a efectuar. (Tesis, informes, etc.)
Biosphere Expeditions.	Mathias Hammer <a href="mailto:nfo@biosphere-expeditions.org">nfo@biosphere-expeditions.org</a>	Programas de voluntariado que efectúan expediciones de conservación.	Adquirir inventarios de flora y fauna realizados por medio de los voluntarios. Adquirir información científica-biológica afín al proyecto.
ACCA - Asociación para la Conservación de la Cuenca amazónica.	Juan Loja Jr. Cusco 499, Puerto Maldonado 82 -573237	Hacer investigaciones para poder conservar y preservar el hábitat.	Adquirir investigaciones. Programas y descripción de capacitaciones para trabajar con los pobladores de la asociación agroforestal.
ACCA - Programa conservando castañaes.	Gilbert Martinez Jr. Cusco 499, Puerto Maldonado Telf. 82 -573237	Hacer investigaciones, asesorar a los propietarios de concesiones forestales con fines no maderables y pobladores en la producción de la misma con el	Adquirir información; planes e informes del proyecto castañaes. Programas de cómo trabajan por medio de asambleas y talleres para lograr un objetivo conjunto en cuanto al implemento de la procesadora. Ver temas de certificación.

		objetivo de preservar el habitat y crear mejores niveles de vida.	
Concesión para ecoturismo de José Luis Moscoso – Ecolodge ubicado en el distrito de Las Piedras.	Jose Luís Moscoso Telf. 974453897 sales@laspiedrasa mazontour.com	Generar ingresos por medio de la prestación de servicios turísticos y conservación del área.	Adquirir información de oferta y demanda.
Concesión para ecoturismo Sr. Domingo Quispe Huarashi.	Sr. Domingo Quispe Huarashi	Generar ingresos.	Adquirir información de oferta y demanda.
Universidad Alas Peruanas, filial Puerto Maldonado.	Walter Vásquez Zavaleta w_vasquez@uap.edu.pe Av. Circunvalación 2621 Tambopata – Madre de Dios.	Generar ingresos por medio de talleres de capacitación.	Investigar acerca de sus programas de capacitación turística.
<b>Grupos de interés</b>			
Operadores de turismo.	Explorandes Alfredo Ferreyros Aristides Aljovín 484 – Miraflores Telf. 01 715 2323	Generar ingresos, organizar y proporcionar servicios al turismo receptivo.	Adquirir información de flujo de turistas, perfil de turistas, demanda y oferta. Evaluar posibilidad de afiliación de agencias con el negocio.
Guías locales capacitados. Otros Guías oficiales de turismo especializados en temas de aventura y naturaleza.	Juan Antonio de Ugarte (guía de kayak) Telf. 951743801  Luis Jussyf Velarde Mora. (guía naturaleza selva).	Incrementar sus ingresos y adquirir conocimientos por medio de capacitaciones.	Evaluar los servicios que brindan los guías potenciales.
<b>Estado nacional / sectorial / sub-nacional</b>			

Gobierno Regional de Madre de Dios - Oficina de recursos naturales y gestión del ambiente.	Subgerente William Michel Medina Jr. Guillermo Billinghamurts 480, Madre de Dios 82-571199 regionmddp@regionmadrededios.gob.pe	Imagen institucional Reducción de conflictos sociales generados por la minería.	Posicionar Madre de Dios como un destino turístico.
DIRCETUR Madre de Dios Dirección de Comercio Exterior y Turismo de Madre de Dios.	Director regional Juan Carlos Arzola Directora de comercio exterior Flor Zuñiga.  Tel. 082-571164 Ub. Fonavi - F20 Pasaje 12 de septiembre Puerto Maldonado - Tambopata - Madre de Dios.	Formular, aprobar, ejecutar, evaluar dirigir, controlar y administrar las políticas en materia de desarrollo de la actividad turística de Madre de Dios, en concordancia con la política general de gobierno y los planes sectoriales.	Apoyo en la evaluación en cuanto a materia de desarrollo como producto turístico y promoción del modelo de gestión.
EG-MDD Ente Gestor de Madre de Dios.	Gerenta EG-MDD Daysi Berrocal Sedan.	Cuentan con objetivos, actividades y proyectos que permiten sensibilizar acerca de la actividad turística y sus beneficios y orientar esfuerzos conjuntos de la población de Madre de Dios para la resolución de problemas actuales.	Nos apoyarían con liderar la promoción y desarrollo del producto turístico planteado, estableciendo alianzas con otras regiones con el fin de consolidar el Corredor Turístico Sur. También en la búsqueda por maximizar los beneficios del turismo en la comunidad de Shiringayoc.
Municipalidad provincial de Tambopata - Subgerencia de medio ambiente y turismo.	Carlos José Zavalada Paredes Av. León Velarde N° 230 - Segunda cuadra, Tambopata - Madre de Dios 82- 57-1017 <a href="http://www.munitambo-pata.com/">www.munitambo-pata.com/</a>	Imagen institucional. Reducción de conflictos sociales.	Posicionar la provincia de Tambopata como un atractivo turístico.
Municipalidad	Gerente municipal	Define política de	Se buscará acercamiento a

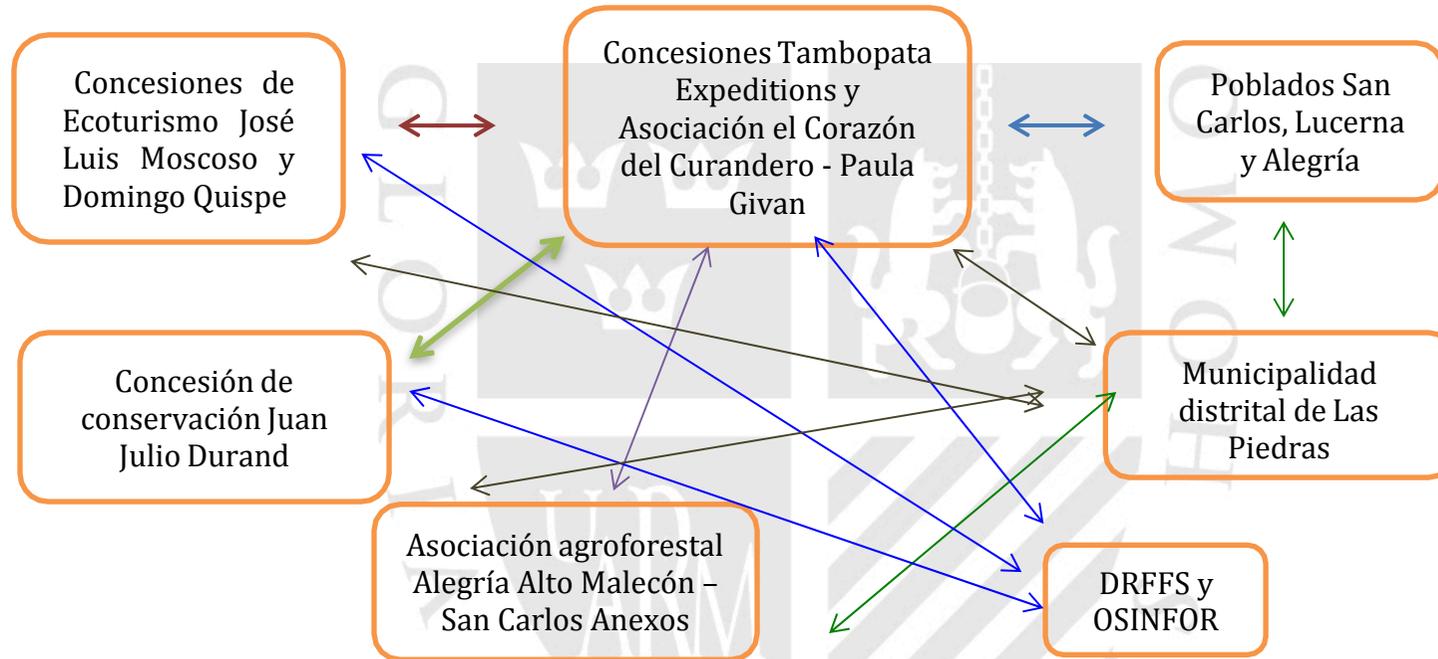
Distrital de Las Piedras.	Víctor Pareja Auquipata Calle Quintín Granados – Lanchón.	desarrollo local, encargada de dar servicios básicos al distrito y ejecuta proyectos SNIP.	la municipalidad, ya que ésta tiene relaciones directas con los pobladores del distrito. Además se tratará de posicionar el distrito como un atractivo turístico.
MINCETUR Ministerio de comercio exterior y turismo.	Calle Uno Oeste N 050 Urb. Córpac - San Isidro Lima 01-5136100	Alcanzar un turismo sostenible como herramienta de desarrollo económico, social y ambiental del Perú.	Un nuevo producto turístico consolidado para el mercado nacional e internacional.
PROMPERU Comisión de promoción del Perú para la exportación y turismo.	Calle uno oeste 50, piso 13 y 14 – San Isidro, Lima 01 6167300 iperu@promperu. gob.pe	Promover en el extranjero el turismo hacia el Perú.	Ampliar la cartera de promoción internacional, y el aumento de las llegadas de turistas al Perú.
MINAM Ministerio del ambiente.	Av. Javier Prado Oeste 1440, San Isidro, Lima. Telf. 01- 6116000 <a href="mailto:minam@minam.gob.pe">minam@minam.gob.pe</a>	Regular las actividades económicas con parámetros ambientales.	Busca promover proyectos exitosos, relacionados a la sostenibilidad.
DGFFS Dirección general Forestal y de fauna silvestre.	Calle diecisiete N° 355 URB. El Palomar, San Isidro Lima. Telf. 2250316 <a href="mailto:jordonez@minag.gob.pe">jordonez@minag.gob.pe</a> Gustavo Suarez de Freitas <a href="mailto:suarezdefreitas@gmail.com">suarezdefreitas@gmail.com</a>	Propone políticas, estrategias y normas a nivel regional sobre el aprovechamiento sostenible de los recursos forestales y de fauna silvestre.	Análisis de documentos de aprobación y cambio de titularidad de la concesión de ecoturismo y la concesión de castaña. Cambio de uso de las concesiones. Evaluación y aprobación de propuestas técnicas para el otorgamiento de concesiones – legislación forestal nacional.
DRFFS Dirección Regional de Flora y Fauna Silvestre Área de producción de recursos no maderables.	Encargado de área Víctor Berriot Rafas. Telf. 993133981	Revisión de contratos de concesión y aprobación de los mismos para otorgar concesiones. Aprobación de planes complementarios para el aprovechamiento de	Obtener información necesaria para evaluar el estado de las concesiones que se pretenden transferir para el desarrollo del plan de gestión sostenible.

		productos maderables.	
DRFFS Dirección Regional de Flora y Fauna Silvestre Área de ecoturismo y conservación.	Encargada de área Roxana Caciche Telf. 992213622	Revisión de contratos y aprobación de los mismos.	Evaluación del estado de la concesión Tambopata Expeditions.
DRFFS Dirección Regional de Flora y Fauna Silvestre Área de sanciones.		Controlar la extracción ilegal de recursos y demás actividades afines ilegales.	Averiguar acerca del proceso del control y que limitaciones tiene el área de sanciones. Además de relación con el OSINFOR.
Organismo de supervisión de los recursos forestales y de fauna silvestre –OSINFOR.	Av. Javier prado oeste 694-694 – Magdalena Telf. 6157373 contacto@osinfor.gob.pe	Supervisar y fiscalizar el aprovechamiento sostenible y la conservación de los recursos forestales y de fauna silvestre, así como de los servicios ambientales provenientes del bosque otorgados por el Estado a través de diversas modalidades de aprovechamiento.	Averiguar acerca del proceso de control y las limitaciones del proceso. Y como es que influiría en el área de trabajo.
<b>ONG's de desarrollo/ agencias cooperantes/ otros</b>			
SPDA – Sociedad Peruana de Derecho Ambiental.	Prolongación Arenales 437, Lima Telf. 01- 612 4700 postmast@spda.org.pe	Promueve y facilita la aplicación de políticas y normas ambientales, apoyando casos singulares.	Verificarán los papeles legales de la concesión de ecoturismo y de la concesión castañera.
Donantes y cooperantes: Backus Cooperación Suiza Cooperación Alemana Fundación Gordon and Betty Moore.		La investigación, conservación y uso social del espacio, que genere el desarrollo sostenible de la población local.	Motor de desarrollo para el proyecto.

**Fuente:** Elaboración Propia

**Gráfico N° 06**

**Mapa de relaciones de los principales actores estratégicos**



Relación de colaboración.	Relación de competencia directa y complementariedad.	Relación de complementariedad y competencia indirecta.	Relación de complementariedad y negociación.	Relación de dependencia directa.	Relación de dependencia parcial y de pugna por corrupción.	Relación de dependencia; diálogo y pugna por control de recursos y corrupción.

**Fuente:** elaboración propia

Las Concesiones Tambopata Expeditions y Asociación el Corazón del Curandero tienen una relación de colaboración con los poblados de San Carlos, Lucerna y Alegría, ya que la actual propietaria de las concesiones ha mantenido comunicación constante y acuerdos con dichos poblados.<sup>31</sup>

La colaboración es indispensable para optimizar la planeación del proyecto a través del intercambio de información, ayudando así a conseguir flexibilidad continua por parte de los pobladores para que éstos cumplan con sus intereses económicos y de calidad de vida.

Las Concesiones de Ecoturismo de José Luis Moscoso y Domingo Quispe, tienen una relación de competencia directa con la Concesión Tambopata Expeditions, ya que todas las mencionadas cuentan con la misma base legal y aspiran a objetivos de crecimiento similares como negocio. Por su parte, José Luis Moscoso cuenta con infraestructura turística en su concesión descrita en el capítulo III. Dicho actor, tiene la relación de competencia directa más significativa, ya que el Sr. Domingo no cuenta con ningún tipo de infraestructura, ni brinda servicios turísticos dentro de su concesión.<sup>32</sup>

Por otro lado, la concesión de José Luis Moscoso y la Concesión Tambopata Expeditions tienen la intención de mantener una relación de complementariedad como estrategia de cooperación y crecimiento.

A través de la cooperación competitiva pretenden lograr sus objetivos financieros y comerciales, posicionando al distrito de Las Piedras como un destino turístico de naturaleza.

La concesión Tambopata Expeditions y la Concesión de conservación del Sr. Juan Julio Durand mantienen una relación de complementariedad, ya que ambas concesiones comparten trochas, atractivos y señalización turística.

---

31Cfr. Givan Paula, **Entrevista telefónica**. Dueña de la Concesión forestal con fines no maderables. 10 de noviembre del 2012.

32Cfr. Vela Cesar, **Entrevista telefónica**. Consultor ambiental. Puerto Maldonado. 20 de octubre del 2012.

Además, el Sr. Juan julio, como ya se ha mencionado, recibe estudiantes de biología de las organizaciones Fauna Forever y Biosphere Expeditions y cuenta con investigaciones pertinentes sobre la flora y fauna del sector, por ello en la conversación telefónica que tuvimos con Juan Julio, se mostró interesado en querer formar un centro de interpretación en cooperación con Tambopata Expeditions y, conjuntamente, incrementar el flujo turístico al sector.<sup>33</sup>

Estas concesiones mantienen una relación de competencia indirecta, pues ambas tienen el objetivo de brindar alojamiento y satisfacer necesidades similares, aunque se pretenda trabajar con públicos e itinerarios distintos.

Las Concesiones Tambopata Expeditions y Asociación el Corazón del Curandero y la Asociación agroforestal Alegría Alto Malecón – San Carlos Anexos mantienen una relación de complementariedad, pues para ingresar a la concesiones mencionadas se debe pasar por la trocha afirmada, que es administrada y mantenida por la asociación agroforestal. Por otro lado, mantienen una relación de negociación, pues se deberá llegar a un acuerdo para poder utilizar la trocha en época de invierno.

La Municipalidad distrital de Las Piedras con los Poblados San Carlos, Lucerna y Alegría y la Asociación agroforestal Alegría Alto Malecón – San Carlos Anexos mantiene una relación de dependencia directa, pues la municipalidad es el ente que le brinda servicios básicos como luz, agua, desagüe, vías de transporte, comunicaciones, educación y saneamiento físico legal a los pobladores.

Asimismo, la municipalidad distrital de Las Piedras, dio la aprobación para que los miembros de la asociación agroforestal la conformaran como tal, además brindó el permiso para que los miembros de la asociación puedan administrar los ingresos que reciben por dejar pasar vehículos sobre la trocha afirmada.

---

33Cfr. Durand Julio, **Entrevista personal**. Dueño de la concesión de conservación Estación Biológica de Las Piedras. Puerto Maldonado. 01 de septiembre del 2012.

La Municipalidad distrital de Las Piedras con Las Concesión Tambopata Expeditions, la concesión Asociación el Corazón del Curandero, la concesiones de Ecoturismo de José Luis Moscoso y Domingo Quispe y la Concesión de conservación del Sr. Juan Julio Durand mantiene una relación de dependencia parcial, pues ésta juega un rol específico en el trámite por la adquisición de las concesiones y su renovación correspondiente en caso se solicite.

Asimismo, la municipalidad distrital junto a otros actores interviene en defensa del ambiente por medio de la CAM, lo cual es un beneficio para las concesiones mencionadas. No obstante, también se da una relación de pugna por corrupción, pues la municipalidad distrital de Las Piedras muchas veces no mantiene un control estricto sobre sucesos como el blanquimiento de guías en concesiones forestales con fines no maderables; donde los propietarios talan un porcentaje de árboles bastante mayor al permitido. La municipalidad recibe un porcentaje de dinero a cambio del silencio.<sup>34</sup>

Finalmente, la Concesión Tambopata Expeditions, la concesión Asociación el corazón del curandero, la concesiones de Ecoturismo de José Luis Moscoso y Domingo Quispe y la Concesión de conservación del Sr. Juan Julio Durand mantiene una relación de pugna por control de recursos y corrupción con la dirección Regional de Flora y Fauna Silvestre y la OSINFOR, ya que estos entes no realizan un control estricto sobre la tala de árboles; actividad ilegal de mayor incidencia en la zona. Las concesiones mencionadas optaran por la protección del medio ambiente, para así preservar los recursos, los cuales son su mayor potencial, mientras que los organismos de sanción y control actúan de manera poco ética. (Ver capítulo IV)

---

34Cfr. Vela Cesar, **Entrevista telefónica**. Consultor ambiental. Puerto Maldonado. 20 de octubre del 2012

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS DE RIESGOS**

Determinar los posibles riesgos para la implementación y operación del plan de negocios es necesario para saber cuáles son las principales vulnerabilidades del proyecto, y las amenazas y debilidades que podrían explotar dichas vulnerabilidades. En medida que se tenga una identificación de los riesgos se podrá establecer medidas preventivas y correctivas viables.

#### **4.1. Amenazas**

##### **4.1.1. Crecimiento urbano/económico sin contar con un plan de ordenamiento territorial en el ámbito distrital**

El distrito de Las Piedras es una zona que se está urbanizando por la cercanía a la ciudad de Puerto Maldonado y por la accesibilidad que trajo la construcción de la carretera interoceánica.

Asimismo, se vienen desarrollando en mayor magnitud actividades económicas como tala, producción de castañas, turismo y agricultura que trae consigo desorden en el crecimiento del distrito, pues no cuenta con un plan de ordenamiento distrital que regule como se distribuyen y desarrollan dichas actividades y que controle cuales áreas podrían ser urbanizadas, ya que hay un gran porcentaje de inmigrantes e invasiones.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup>Cfr. Givan Paula, entrevista telefónica. Dueña de la Concesión forestal con fines no maderables. 10 de noviembre del 2012

No obstante, existe un plan de ordenamiento territorial del departamento de Madre de Dios al 2030, que planifica la ocupación del territorio pero de manera muy extensiva y general.

#### **4.1.2. Vacío legal y destrucción ambiental**

La mayor parte de las concesiones del distrito de Las Piedras son concesiones castañeras. En el año 2002, a través del Decreto Supremo N° 044-2002-AG se hizo posible el aprovechamiento comercial de madera en las concesiones forestales no maderables como es el caso de las concesiones forestales con fines no maderables. Tal acción generó que los propietarios, sobretodo de las concesiones forestales con fines no maderables pudieran presentar un Plan de Manejo Complementario Anual (PMCA) en el Plan General de Manejo Forestal (PGMF), el cual permite el aprovechamiento de madera dentro de las tales concesiones.<sup>36</sup>

Este carácter complementario de aprovechamiento de la madera se ha vuelto alarmante, pues según la CIFOR: los expertos coinciden que la extracción de madera pasó a ser la actividad principal (no la secundaria) en los castaños. Las impresiones recogidas durante las entrevistas indican además que se ha facilitado la tala ilegal (debido al alto volumen máximo permitido) a través del “blanqueo” o la legalización de madera de procedencia ilegal a través de la venta de las guías forestales emitidas para concesiones forestales con fines no maderables.<sup>37</sup>

De tal manera, la facilitación de tala ilegal viene ocasionando graves impactos ambientales como la pérdida de valor económico del bosque mediante la extracción selectiva de especies de alto valor, la degradación de la calidad biológica (fragmentación de áreas de bosque y pérdida de biodiversidad), alteración de procesos ecológicos y contaminación por residuos sólidos (cilindros, combustible, maquinaria, plástico, residuos orgánicos, otros).

---

36 Cossío Solano, R., Guariguata, M.R, Menton, M., Capella, J.L., Ríos, L. y Peña, P. (2011): **El aprovechamiento de madera en las concesiones castañeras (*Bertholletia excelsa*) en Madre de Dios, Perú: un análisis de su situación normativa.** pág. 6. CIFOR, Bogor Indonesia  
[http://www.cifor.org/publications/pdf\\_files/WPapers/WP56Guariguata.pdf](http://www.cifor.org/publications/pdf_files/WPapers/WP56Guariguata.pdf)

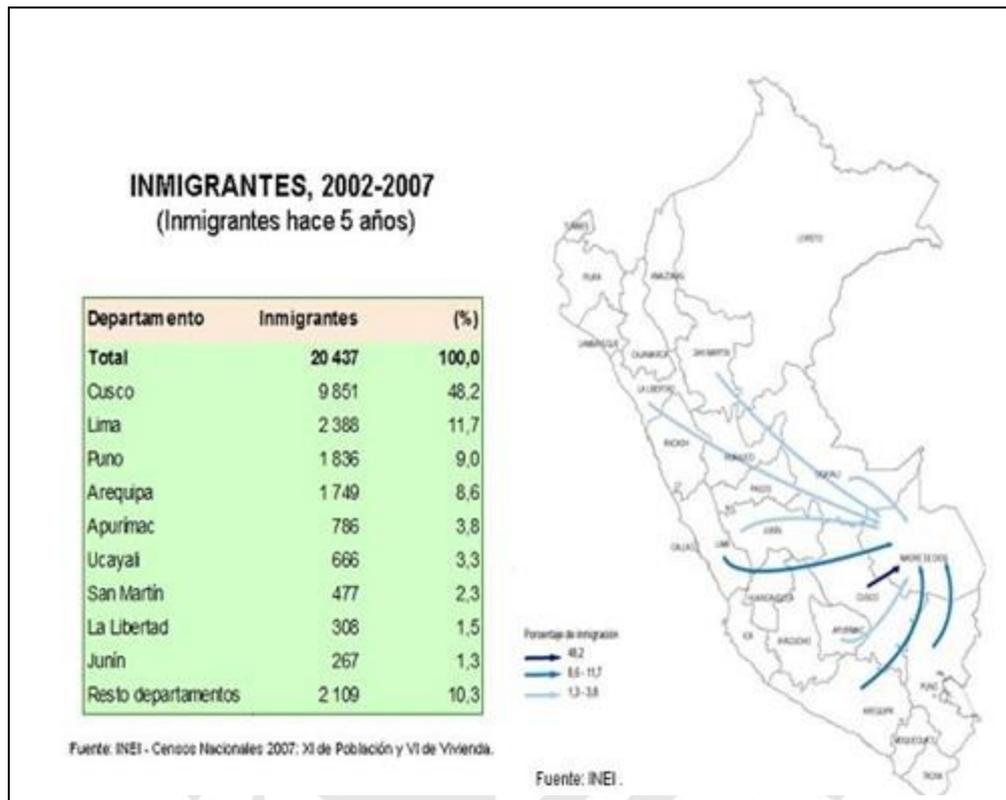
37 *Ibíd*, p.15

### 4.1.3. Inmigración y desvalorización

La inmigración es un tema bastante particular, que debe ser analizado con detenimiento. Según el INEI, existe un gran porcentaje de inmigración hacia Madre de Dios en donde la mayor parte de los migrantes vienen de la sierra.

Gráfico N° 07

#### Inmigrantes hacia Madre de Dios



**Fuente:** INEI – Censos Nacionales 2007

Consecuentemente, existe un porcentaje aún no estimado por el INEI de inmigrantes hacia el distrito de Las Piedras.

Los inmigrantes o también llamados colonos, muchas veces se sitúan en el distrito solo por temporadas y no consideran el lugar apto para vivir.<sup>38</sup>

Esta situación trae consigo problemas socioculturales y ambientales, ya que desvalorizan la cultura autóctona y no les interesa el cuidado ambiental del distrito

<sup>38</sup>Cfr. Marco Efraín, **Entrevista personal**. Poblador local encontrado en Lucerna. Puerto Maldonado. 03 de septiembre del 2012

#### **4.1.4. Caza y otros impactos por presencia humana**

Se afirma que el impacto que se genera en la colpa de guacamayos y loros, es dado por la fluctuación de botes en el río de Las Piedras. Según el estudio, un total de 102 botes, los cuales pasan por dicha colpa cada 2 horas y 17 minutos, generan un cambio de comportamiento en los guacamayos y loros que asisten a la colpa.<sup>39</sup>

Esto significa que el porcentaje de aves que asiste a la colpa se ve afectado y por lo tanto es una amenaza, pues la fauna es un potencial indispensable para el proyecto. Se atribuye que la caza es considerada como una amenaza; ya que muchos madereros que se internan en el bosque para talar árboles se alimentan de mamíferos como monos, venados, ardillas, agutíes, pecaríes, entre otros mamíferos.

Lo más alarmante de la situación, es que las colpas se han convertido en un foco como lugar de caza. Esto trae consigo una disminución de la población de mamíferos en el área. Consecuentemente, los atractivos propuestos se podrían desvalorizar, en caso no haya un control estricto de la situación sobre la presión humana para el cuidado de los animales característicos de cada atractivo.<sup>40</sup>

#### **4.1.5. Corrupción en organismos reguladores**

Existen una serie de cuestionamientos, hacia OSINFOR que ha tenido demoras de entrega y ha presentado data incompleta a la EIA; la institución nacional no presentó el resumen de las conclusiones de supervisión de los años 2009, 2010 y 2011. Lo más grave de todo, es que OSINFOR contaba con dicha información, pero no expone plenamente la respuesta oficial a solicitud de la EIA.

---

39 Cfr. Emma E.K. Tatum-Hume, Margarita M. Müller, Konrad S. Schmidt, Matthias L.A. Hammer. (2003): **Reporte de Surveying monkeys, macaws and other wildlife of the Peru Amazon de Biosphere Expeditions** p.24-28

40 Cfr. Alan Lee, Miguel Mario Licona, Emma Tatum-Hume, Donald Brightsmith, Matthias Hammer. (2009). **Reporte de Icons of the Amazon: jaguars, pumas, parrots and peccaries in Peru, Biosphere Expeditions**; p.32

Dicho aspecto es imprescindible, pues surgen dudas acerca de la operación y la gestión de OSINFOR; pareciera que la institución tiene algo poco transparente que no quiere mostrar.

Se observa que hay data faltante por parte de OSINFOR, existen discrepancias entre los reportes completos y los resúmenes de OSINFOR; los resúmenes no reflejan el nivel real de las violaciones e ilegalidades identificadas en el reporte y por último, observan que hay una selección en las supervisiones realizadas; esto quiere decir que no todas las concesiones son supervisadas.<sup>41</sup>

Existen una serie de observaciones que nos dan a conocer que OSINFOR está incumpliendo una serie de normas y no está cooperando con la regulación y el cuidado del bosque. Muchas de estas irregularidades se han dado en concesiones del distrito de Las Piedras.

“En la actualidad, y como lo ha manifestado la Directora General de Diversidad Biológica del Ministerio de Medio Ambiente (Autoridad Científica) en el Informe Técnico 53 (2009-DGDB/VMDERN), en el punto 2.2, cuestiona la veracidad de la afirmación de la DGFFS acerca de la verificación del 100% de los POAS.<sup>42</sup>

Esto quiere decir que la cantidad de árboles de caoba y cedro que talan en las concesiones forestales con fines maderables y no maderables del distrito de Las Piedras, sobrepasan al número límite dictado por la autoridad científica.

Existen ciertas contradicciones en información de la Autoridad Científica, ya que “se dice que la *población de caoba se encuentra en una situación crítica, sobre todo en las cuencas de los Ríos Yurúa, Purús, Acre, Tahumanu, Las Piedras, entre otras; así como en las zonas cercanas a los territorios de los no contactado*. Esta afirmación no coincide con las estimaciones que hace la misma Universidad en su calidad de Autoridad Científica,

---

41 Cfr. Alan Lee, Miguel Mario Licona, Emma Tatum-Hume, Donald Brightsmith, Matthias Hammer. (2009): **Reporte de Icons of the Amazon: jaguars, pumas, parrots and peccaries in Peru, Biosphere Expeditions**;p.29

42 Cfr. Ortiz Von Halle, Bernardo. (2009): **Carta TRAFFIC sobre Comentarios y recomendaciones sobre proceso de definición de cuota de exportación CITES de caoba**. P. 38

indicando que para Madre de Dios y Ucayali existen un rango de entre 84,316 y 127,684 árboles de caoba cosechables. Urge aclarar cómo es que la Autoridad Científica llega a conclusiones contradictorias acerca de la posibilidad de extraer árboles de caoba de manera sostenible de las mismas regiones de la Amazonía peruana

## **4.2. Debilidades**

### **4.2.1. Desarticulación de la oferta turística potencial del distrito de Las Piedras**

Falta de capacidad de coordinación interna entre actores estratégicos, que origina desmotivación en el grupo para el desarrollo de actividades de promoción turística. Además, la actividad turística esta desligada de las actividades productivas.

### **4.2.2. Ineficiente capacidad de interpretación del entorno natural**

La población local cuenta con limitado conocimiento sobre técnicas de guiado e interpretación ambiental, lo cual obliga a la improvisación o carencia de información brindada al turista visitante. Además esto viene relacionado con la desvalorización de la identidad local, pues no se estimula, ni se premia económicamente y socialmente las buenas prácticas e iniciativas locales sobre todo aquellas orientadas a promover la producción orgánica, conservación y protección de recursos naturales y la fiscalización.

### **4.2.3. Erosión y escasa infraestructura de las rutas propuestas**

La concesión Tambopata Expeditions no cuenta con ningún tipo de infraestructura turística, excepto por las rutas ya mencionadas. No obstante, las rutas no cuentan con la infraestructura adecuada, ni con un mantenimiento constante, por que se observa erosión poco aparente de especies de flora y erosión hídrica por las inundaciones generadas sobretodo en la época de lluvia. En ello, se detectan focos de barro y focos de vegetación agreste, lo que trae consigo un riesgo para los visitantes. En cuanto a la señalización existente es escasa y tan solo informa el nombre de la ruta y el kilometraje de la misma.

Se deben implementar carteles recreacionales e informativos sobre los atractivos turísticos mencionados en el capítulo de condiciones y fertilidad del bosque, tiempo de duración aproximado de las ruta, informe sobre los riesgos de la ruta, especies de flora y fauna existentes, iconos de actividades que se pueden realizar, entre otras. Así como basureros en lugares estratégicos que separen los residuos según el plan de manejo de residuos.

Además, la ruta castaños manifiesta erosión y huellas que abren las motos que son utilizadas para transportar sacos de castaños producidos en concesiones forestales con fines no maderables colindantes. Por otro lado, en el sector paralelo al río; en la ruta del río, se deberá tener en cuenta la estabilidad de la ladera e impedir el riesgo de desprendimientos y deslizamientos de áreas frágiles afectadas por el drenaje ocasionado por el cauce del río cuando crece.

**Tabla N° 09**

**Matriz de identificación, probabilidad de impacto y respuesta de riesgos**

<b>Tipo de riesgo</b>	<b>Riesgo</b>	<b>Probabilidad de impacto</b>	<b>Respuesta</b>
Amenazas	Crecimiento urbano/económico sin contar con un plan de ordenamiento territorial en el ámbito distrital.	Crecimiento desordenado del distrito.	Sugerir la Implementación de un plan de ordenamiento territorial distrital al alcalde de la municipalidad distrital de Las Piedras.
	Vacío legal y destrucción ambiental.	Facilitación e incremento de la tala ilegal.	Dar a conocer que la actividad turística podría generar mejor calidad de vida con los mismos ingresos que la tala ilegal. ( ver estudio de impacto económico en PEM Ch. Kirkby).
	Inmigración y desvalorización	Desvalorización de la cultura autóctona y destrucción del distrito.	Alianzas con gente local. Campañas de sensibilización.
	Caza y otros impactos por presencia humana.	Cambio de comportamiento de loros y guacamayos. Disminución de la población de mamíferos.	Creación de un área de amortiguamiento. Control y presencia constante en concesión y área de amortiguamiento.

		Pérdida de valor de los atractivos (colpas).	Campañas de sensibilización.
	Corrupción en organismos reguladores - irregularidades en la verificación de POAS por la DGFFS y falsificaciones de censos forestales.	Tala ilegal: Población de caoba en situación crítica.	Apoyo a instituciones, organizaciones y prensa que focaliza actos de corrupción.
Debilidades	Desarticulación de la oferta turística potencial del distrito de Las Piedras.	Desmotivación de actores estratégicos para el desarrollo de actividades de promoción turística	Reuniones semestrales con actores estratégicos - formar comité Buscar la posibilidad de asistir a ferias y utilizar otros mecanismos de comercialización
	Ineficiente capacidad de interpretación del entorno natural.	Improvisación y/o carencia de información turística brindada por pobladores locales.	Capacitación local. Empoderamiento para fortalecer identidad local.
	Erosión y escasa infraestructura de las rutas propuestas.	Riesgo visitante producidos por focos de barro y vegetación agreste en las rutas. Deslizamientos y desprendimientos de ladera en la ruta del río y escasa señalización en la ruta.	Implementación de un plan de manejo que incluya: Zonificación (zonas de protección, rehabilitación, de seguridad, de descanso, de desarrollo turístico etc.), normas de manejo de rutas, y herramientas implementadas para el mantenimiento de rutas.

**Fuente:** Elaboración propia

A través de la matriz elaborada, es posible visualizar con mayor detalle el tipo de riesgo que se da, el riesgo en sí, la probabilidad de impacto del riesgo y la respuesta frente a dicho impacto. Es importante, tener en cuenta la probabilidad de impacto y la respuesta frente al mismo, pues de esta forma es posible elaborar una estrategia consolidada. Dicha podría ser parte de un manual de riesgos elaborado para concesión Tambopata Expeditions.

## **CAPÍTULO V**

### **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

#### **5.1. Análisis cuantitativo de la demanda**

Para el presente análisis se utilizó como principales fuentes de investigación, el estudio de mercado de la consultora Arellano Marketing, el estudio sobre el perfil de naturaleza de PROMPERU 2005 e información del observatorio turístico del Perú.

La investigación de la consultora Arellano Marketing, está dada sobre la base de un proyecto llamado Corredor Turístico Sur del Perú, que consiste en el desarrollo de una oferta combinada de alojamiento en albergues en el sur del Perú, uno en sierra y otro en selva, con orientación a un mercado especializado.<sup>43</sup>

El análisis cuantitativo del mismo se orienta a un tipo de turismo especializado, privilegiadamente al turismo natural y de aventura, en escenarios con componentes únicos como Tambopata; acontecimiento que coincide con la locación de la presente investigación. Además, muchas de las características del modelo de negocio sostenible que proponemos, coinciden con el concepto del proyecto turístico en el Corredor Turístico Sur del Perú; tales como las actividades que ofrecen, los atractivos y potencialidades del lugar y la calidad del servicio.

---

43 Cf Barrio de Mendoza, E. (2012): Plan de negocios del proyecto turístico en el Corredor Turístico Sur del Perú. Lima, Perú. pg.1

### 5.1.1. Análisis situacional

Según el estudio de mercado de Arellano Marketing, en el análisis general de la situación del turismo internacional; se afirma que el turismo actualmente se mira como una economía verde. Además, frente al deterioro de la economía en el mundo, se vio que la reacción de la demanda ha sido buscar un menor gasto en el viaje anual. Esto quiere decir que en vez de viajar 3 veces al año, solamente se hace un viaje pero extendido, de mayor duración.

**Gráfico N°08**  
**Llegadas internacionales de América del Sur (%)**



**Fuente:** Estudio de mercado de Arellano Marketing

Asimismo, el gráfico afirma que el Perú representa el 9% de las llegadas internacionales de América del Sur, después de Brasil, Argentina y Chile. Esto quiere decir que Perú se encuentra posicionado como uno de los principales destinos turísticos en Sudamérica.

### 5.1.2. Análisis de mercado

#### Turista extranjero que realiza actividades de naturaleza en Perú, Madre de Dios.

Debido a que no existe una investigación cuantitativa ni actualizada exacta sobre las características de los turistas por modalidad, se toma como referencia la siguiente información:

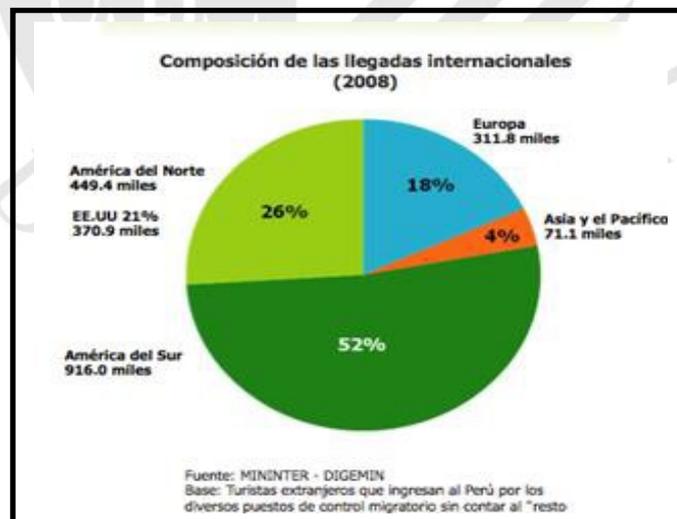
Según perfil del Turista de Naturaleza 2005 realizado por PROMPERU; se observó que el turismo de naturaleza es el tercer motivo por el cual los extranjeros vienen al Perú, después del turismo urbano y el turismo cultural.

#### Mercados

Según el estudio de Arellano Marketing; los principales mercados potenciales para el Perú son Estados Unidos y Europa.

Gráfico N° 09

#### Composición de llegadas internacionales año 2008



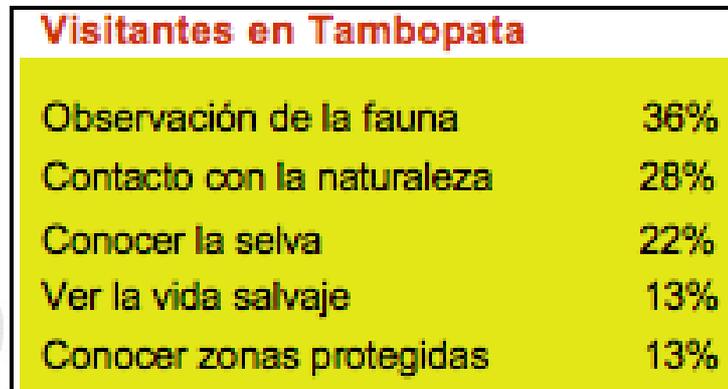
**Fuente:** Estudio de mercado de Arellano Marketing

Paralelamente, el perfil de naturaleza 2005 de PROMPERU indica que los principales mercados (mercado real) que nos visitan son: Reino unido (82%), Francia (72%), Italia (62%), España (60%) y Estados Unidos (53%).

Motivos para realización del viaje

**Gráfico N°10**

**Motivos para realizar turismo en ambientes naturales (en general)**



**Fuente:** Perfil del Turista de Naturaleza 2005 / PROMPERU

Actividades preferidas

**Gráfico N° 11**

**Ranking de las actividades preferidas**



**Fuente:** Estudio de mercado de Arellano Marketing

## Gráfico N° 12

### Actividades realizadas en los destinos visitados

Tambopata	
Observación de aves	83%
Caminata en la selva	69%
Observación de mamíferos	66%
Observación de flora	54%
Paseos por el río	48%
Observación de insectos	41%

Fuente: Perfil del Turista de Naturaleza 2005 / PROMPERU

### Análisis perfil demográfico

El ecoturista es aquel que realiza viajes ambientalmente responsables a las áreas naturales, con el fin de disfrutar y apreciar la naturaleza y cualquier elemento cultural, tanto pasado como presente. El ecoturismo promueve la conservación, produce un bajo impacto de los visitantes y proporciona la activa participación socioeconómica de la población local.<sup>44</sup>

Según información de la organización *Down to Earth* y de *Active Tourism*, los ecoturistas tienen un promedio de edad mayor, que oscila entre los 35 y los 54 años, sin embargo dicha edad puede variar según el tipo de actividad que realizan y otros factores

---

44 Cf. Claire Nicklin y Saravia Miguel, **Estudio de factibilidad sobre el potencial del Ecoturismo para mejorar los medios de vida de las Comunidades de los Andes en 4 países: Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador – Marco conceptual y metodológico.** (Consulta: 14 de julio del 2014).

como costos. Este tipo de turista suele tener experiencia previa en realizar viajes de naturaleza, culturales, y de aventura. En cuanto al genero, 50% son mujeres y 50% hombres, aunque existen diferencias dependiendo de la actividad que realicen, por ejemplo; las mujeres prefieren el senderismo antes que el ciclismo y el camping. Asimismo, un 60% de los encuestados en la fuente de estudio utilizada manifiesta que un 15% prefiere viajar en familia y un 13% prefiere viajar solo.

### Educación

Según los estudios mencionados en el perfil demográfico, el ecoturista tiene mejor preparación educativa que un turista tradicional; el 82% de los ecoturistas tienen titulaciones universitarias.

### Gastos y precios dispuestos a pagar

Los ecoturistas son conocidos como consumidores de mercados altos y están dispuestos a pagar más que un turista tradicional. Tienen un nivel de ingreso superior a la media (más de \$50.000 anuales). Se afirma que el 26% está dispuesto a gastar entre \$1001 - \$1500 por tour.

**Gráfico N°13**

### **Fuente de información para realizar turismo en ambientes/zonas naturales**

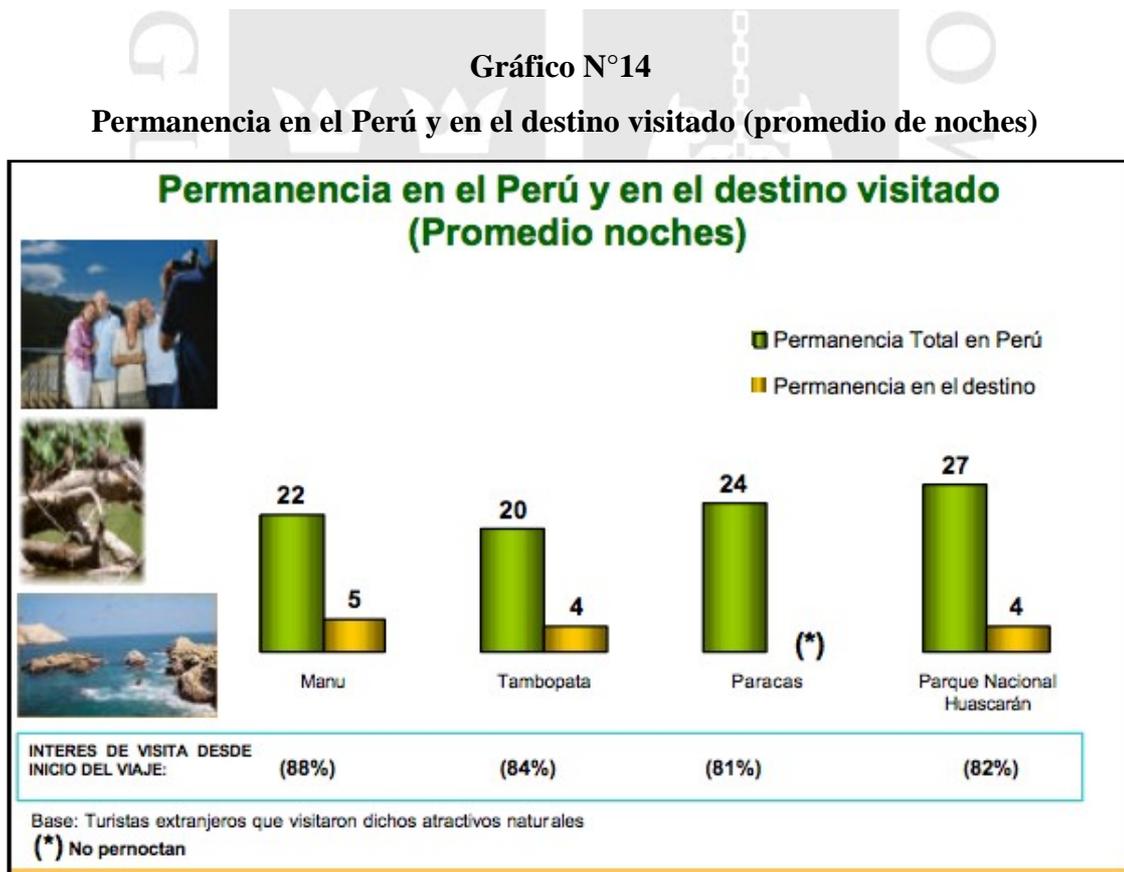
<b>Fuentes de Información</b>	<b>Manu</b>	<b>Tambopata</b>	<b>Paracas</b>	<b>Parque Nacional Huascarán</b>
Internet	<b>79%</b>	<b>70%</b>	<b>72%</b>	<b>74%</b>
Guías Turísticas	47%	49%	<b>75%</b>	<b>61%</b>
Agencias de viaje	46%	46%	46%	39%
Familiares / amigos	43%	35%	49%	<b>53%</b>
Documentales	<b>38%</b>	18%	21%	19%
Revistas Especializadas	10%	8%	5%	8%

Base: Turistas extranjeros que visitaron dichos atractivos naturales

**Fuente:** Perfil del Turista de Naturaleza 2005 / PROMPERU

### Tiempo de estadía promedio

Según información de la organización *Down to Earth* y de *Active Tourism*, la mayoría de ecoturistas prefiere viajes de más de una semana: el 40% de los consumidores prefirieren viajes de dos semanas, mientras que el 50% prefieren viajar entre 8 a 14 días. Por otro lado, la permanencia promedio del turista de naturaleza que llega a Madre de Dios, según el Perfil del turista extranjero que visita Madre de Dios - año 2012 de PROMPERU es el siguiente:



**Fuente:** Perfil del Turista de Naturaleza 2005 / PROMPERU.

### 5.1.3. Mercado objetivo y conclusiones

Según lo analizado en el apartado anterior, el ecoturismo es una tendencia creciente en el Perú, perfilándose como una nueva modalidad de viajes organizados. Asimismo, el país se posiciona como un destino de naturaleza; ya que es uno de los principales motivos por el cual el turista visita el Perú.

Por otro lado, observamos que el tipo de turismo que se da en Madre de Dios es el turismo de naturaleza, principalmente en zonas aledañas e internas de esta región. Según estadísticas del observatorio turístico del Perú, la tasa de crecimiento media anual de los últimos 20 años fue del 16.68% (1992 – 2012), proyectándose un crecimiento de 3.48% al 2016 en el número de llegadas de turistas extranjeros.

El SERNANP indica que la reserva nacional de Tambopata recibió 34,046 visitantes el año 2012. Por lo cual, en base a la referencia del mercado real, en nuestra propuesta, se pretende captar un 3.26% de turistas a partir del año 1; lo cual equivale a 1109 turistas anuales.

Por último, es importante mencionar que existe demanda potencial de turismo de naturaleza en países de América Latina como; Costa Rica y Ecuador.<sup>45</sup> Tal afirmación, nos lleva a beneficiarnos de este proceso y a aprovechar la coyuntura para poder posicionarnos como un destino de naturaleza.

Finalmente, llegamos a la conclusión de que el segmento objetivo es: Adultos (hombres y mujeres), Europeos (Ingleses, Franceses, Italianos, Españoles) y Estadounidenses; de entre 35 - 54 años que cuentan con tiempo libre para viajar, con buenos niveles de educación (estudios universitarios), con ingresos superiores a los \$3,500 mensuales, que viajan en familia, usando como fuente de información internet, con un

---

45 Cf. Coppin, L.: **Ecoturismo y America Latina una aproximación al tema**; (consulta: 14 de julio del 2014)

promedio de estadía en Madre de Dios de 4 días y 3 noches. Además, buscan alternativas al turismo tradicional para vivir experiencias nuevas (memorables) y desean estar en contacto con la naturaleza y observar fauna.

## **5.2. Análisis cualitativo de la demanda**

En la presente sección se realiza un estudio cualitativo sobre la percepción del producto/concepto propuesto, ubicación Madre de Dios - Perú correspondiente al año 2013. Para ello, se crearon y aplicaron entrevistas abiertas, entre los días 13 de agosto y 01 septiembre del 2013, a 10 turistas extranjeros en la ciudad de Cusco y 05 operadores turísticos ubicados en Cusco, Arequipa y Lima. Dichos turistas fueron seleccionados en base a su perfil, ya que tienen un perfil aproximado al del turista de naturaleza anteriormente explicitado en cuanto a su nacionalidad, sexo, edad y motivaciones. La entrevista se realizó a turistas que viajaban a Puerto Maldonado desde el aeropuerto de Cusco.

### **5.2.1. Objetivo del estudio**

El estudio tiene por objetivo conocer los *drivers* del viaje y la imagen turística actual y potencial del distrito de Las Piedras – Madre de Dios.

*Drivers* del viaje: Son los motivadores o movilizadores de la decisión de viaje y de la elección de un determinado destino por parte de un turista:

- Necesidades que se quiere satisfacer al hacer turismo.
- Beneficios que se busca.
- Proceso de decisión.
- Valores que se manejan antes de tomar la decisión.
- Factores que desencadenan o frenan la decisión.
- Qué hace la diferencia de un sitio turístico de otro.

Imagen turística actual y potencial del territorio: cuáles son los factores perceptuales que determinan dicha imagen ante el mercado:

- Expectativas y realización.
- Fortalezas y debilidades.
- Variables que configuran la imagen del distrito de Las Piedras.

### **5.2.2. Metodología**

#### **Técnica de investigación:**

Se empleará las técnicas de **entrevistas en profundidad**.

#### **Instrumento(s) de recopilación de información:**

Se emplearán **cuestionarios directos no estructurados**.

#### **Técnica proyectiva**

Se usará la técnica de **identificación indirecta** de atributos a través de representaciones no racionales del destino, con el objeto de obtener percepciones emocionales sobre el territorio materia de indagación.

### **5.2.3. Locación**

Las entrevistas a turistas extranjeros se realizarán en el aeropuerto de Cusco.

Las entrevistas a tour operadores se realizarán en las ciudades de Cusco, Arequipa y Lima.

#### 5.2.4. Diseño muestral

El diseño muestral del estudio es el siguiente:

##### **Entrevistas en profundidad:**

Se realizó un formato de entrevista de 07 preguntas para extranjeros (Ver Anexo N°4), un formato de entrevista de 08 preguntas para operadores turísticos (Ver Anexo N°5), mostrándoles una hoja modelo con el concepto propuesto. (Ver Anexo N°6).

TURISTAS EXTRANJEROS	10
OPERADORES TURISTICOS	05

##### **Selección aleatoria de la muestra**

Se realizará una selección no aleatoria de juicio.

##### **Turistas entrevistados**

Se entrevistaron 10 turistas extranjeros en su mayoría norteamericanos que colindan entre los 29 y 40 años de edad. (Ver Anexo N°7 entrevista N° 1, 2 y 3)

<b>Nombre</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Edad</b>
Alex Morante	Español	40
Taylor Bartley	Inglés	45
Lena kern	Inglesa	38
Marc Specht	Norteamericano	30
William Murphy	Norteamericano	35
Jason Stahl	Norteamericano	30
Joey Fulcher	Norteamericano	35
Amanda Sidman	Norteamericana	29
Hailee Smith	Norteamericana	29
Marenkernebeck	Alemana	37

### **Operadores turísticos entrevistados**

Se entrevistaron 05 operadores turísticos, en su mayoría eran dueños, o encargados del área de marketing. (Ver Anexo N°8, entrevista 4, 5 y 6)

<b>Operador/ Agencia</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Cargo</b>
Explorandes	Diego del Rio	Jefe de marketing.
Green Trails Expeditions	Omar Carbajal	Dueño – gerente general.
Volcanyon travel	Paola Medina	Jefa de operaciones.
Munaycha	Duilio Vellutino	Dueño.
Terra Explorer	Jenny Novoa	Jefa de proyectos y Marketing online.

#### **5.2.5. Resultados entrevistas a turistas extranjeros**

##### Motivo de visita

De los 10 entrevistados, 2 consideraron “conocer la Amazonia” como principal motivo de la visita, 3 consideraron “integrarse con la naturaleza”, 2 consideraron conocer la Amazonia y tener contacto con la naturaleza, 1 consideró la biodiversidad como principal motivo de su visita, 1 consideró las actividades a realizar, y 1 consideró la cultura del lugar. En conclusión, la mayoría de los entrevistados considera el principal motivo de su visita el conocer la Amazonia y tener contacto con la naturaleza.

##### Opinión sobre el producto

De los 10 entrevistados, 2 consideraron atractivo el producto, pues contribuye con la población local y contribuye con la preservación del bosque, 2 de los entrevistados consideraron que el tema de conservación, preservación y reserva natural es el principal atractivo, 3 consideraron que el producto es atractivo porque es único e innovador, 1 consideró que es atractivo por el tema cultural, 1 consideró que es atractivo por el confort que ofrece y por la cercanía a la naturaleza y 1 consideró que el producto es atractivo por la naturaleza y porque se encuentra en un lugar salvaje. En conclusión, la mayoría de entrevistados consideran atractivo el producto, pues contribuye a la conservación y preservación del medio natural.

Por otro lado, los entrevistados consideraron el producto interesante y diferente a los productos convencionales existentes, ya que consideran un valor que el lodge se encuentre en un medio natural; se le dá una mayor importancia a la belleza natural y a la relación con el ambiente que al lujo, a que se ofrezca comida local, que se apoye a la población local, dándoles trabajo y capacitándolos, a que el producto brinda la posibilidad de escape del mundo agitado en el que vivimos actualmente, consideraron que el producto no se veía “turístico” sino que se veía como oportunidad de aprovechamiento del área y también consideraron la facilidad de acceso, ya que el producto propuesto se encuentra relativamente cerca de la ciudad de Cusco.

Los entrevistados recomendaron implementar tours en bicicleta, un spa con sesiones de terapia de arcilla extraídas de las colpas, visitas a comunidades indígenas, en las que se muestren shows culturales, danzas y gastronomía local. Asimismo, recomendaron incorporar un jardín con plantas nativas que sean utilizadas en la cocina diaria del lodge, que haya un mayor detalle del producto y por último recomendaron que el cuidado ambiental que se propone sea verdadero y se cumplan las acciones.

#### Opinión sobre actividades

En cuanto a las actividades, la mayoría de los entrevistados consideraron las caminatas como actividad preferida, siguiéndole el paseo en balsas, en tercer lugar el *canopy* y *birdwatching* y en cuarto lugar los tours para entender la biodiversidad. Uno de los entrevistados especificó que le gustaría tomar el tour para ver la colpa de guacamayos, otro especificó que le gustaría tomar un tour para observar reptiles y serpientes y otro especificó que le gustaría asistir a un tour de noche. En cuanto a las actividades de aventura, consideraron hacer tours de bicicleta, *rafting* o *kayaking* (paseos en balsa), *canopy* o *Zip-line* y trepar arboles grandes. Asimismo, uno de los entrevistados especificó que igual participaría en caso existieran otras alternativas de actividades de aventura y por último uno de ellos, nos recomendó considerar como actividad extrema el probar comida local extraña como insectos.

### La experiencia

De los 10 entrevistados, 9 opinan que no necesitan de los adelantos tecnológicos. Algunos comentaron que sería una buena idea desconectarse para relajarse y dejarse absorber por la naturaleza, otro comentó que sería un gran reto dejar de lado la tecnología, pero que es una buena forma de darse la oportunidad de explorar otras formas de vivir el tiempo y de conocer otras culturas. No obstante, uno de los entrevistados comentó que dejar la tecnología sería una dificultad, pues cree necesario comunicarse con su familia y amigos; él aconsejaría restringir el *wi-fi* en el lobby, pero no en las habitaciones.

Por otro lado, los 10 entrevistados coincidieron en que la estadía sí sería un motivo importante para fomentar las relaciones familiares, las cuales muchas veces se pierden en la vida cotidiana. Comentaron que este tipo de experiencia genera mayor unión y vínculo familiar. Además, afirmaron que la tecnología muchas veces interfiere en el vínculo familiar, y que este tipo de experiencia es esencial para darse la oportunidad de comunicarse y conocerse aún más, sin ninguna interferencia. Por último, comentaron que las actividades propuestas son un medio didáctico para compenetrar el vínculo familiar.

### **5.2.6. Resultados entrevistas a operadores turísticos**

#### Opinión sobre el producto

Las 5 personas entrevistadas, opinaron que el producto propuesto es interesante, bueno, atractivo, innovador, que tiene potencial por su cercanía a Cusco y que está acorde con las tendencias del mercado.

Asimismo, recomendaron agregar más rutas como por ejemplo rutas culturales – vivenciales, una ruta familiar en la que se cuente un cuento mientras se va caminando por el sendero, integrando los elementos del mismo y tours de bicicletas en rutas alternas que lleguen a la concesión. También sugirieron que deberíamos especificar el origen de los alimentos que ofrecemos y detallar que opciones de alimentación damos. Nos aconsejaron brindar una charla o *briefing* en donde se explique qué acciones pro-ambientales tomamos y como apoyamos a la población local y por último, que se busque una diferenciación más

precisa que pueda dar posicionamiento a la marca que se cree e implementar un *Zip-line* en una ubicación excepcional, o una actividad en kayak por el río.

Los operadores comentaron que lo que más les gusta de otros productos considerados competitivos es que los turistas se encuentran con científicos que están haciendo estudios y hacen que la experiencia vivida sea más completa, que tienen acciones pro-ambientales y que apoyan a las comunidades locales, que el servicio es personalizado, que hay atención a los detalles y buena comida. Destacan que lo más importante es la buena capacitación de los guías. También consideraron importante la infraestructura y el eco-diseño innovador y los programas con actividades innovadoras.

#### Probabilidad de uso del producto

Uno de los operadores opinó que para vender o recomendar el producto lo haría siempre y cuando sea consistente, es decir que tenga una calidad de servicio sostenida y señaló que sería bueno probar la experiencia (*fam trips*) para así tener una mejor idea de cómo venderlo. Otros dos operadores, venderían el producto como un lugar en donde el cliente puede mimetizarse con la naturaleza y olvidar por un lapso de tiempo la rutina, como un buen sitio para relajarse libremente con la naturaleza, atención personalizada, con diferentes precios para todos los bolsillos y en donde las actividades de aventura se mezclan con aprendizaje. También, comentaron que venderían el producto con bastantes imágenes audiovisuales y video promocionales; como un concepto rústico involucrando al medioambiente y gente local. Por último, uno de los entrevistados comentó que lo vendería como Ecolodge de selva, pero que es necesario saber sobre las características de la infraestructura.

Dos de las empresas entrevistadas, facilitarían el uso del producto por medio de las ventas web. Uno de ellos, facilitaría el uso del producto haciendo *fam trips* con sus clientes, otro facilitaría el uso del producto, enfocándose en la venta del mismo y no abarcando todo y el último operador facilitaría el uso del producto con la buena gestión.

Hay una probabilidad alta en que los tours operadores entrevistados vendan el producto, pues uno de ellos señaló que vendería el producto sin dudas, otro señaló que si lo vendería y otro que sería muy probable que lo vendiera. No obstante, hubieron operadores

que dijeron que es difícil responder a ello, pues cuentan con poca información para poder hacer un análisis comparativo con respecto a otros albergues similares, otro entrevistado comentó que evaluaría precio vs calidad ofrecida y por último, uno de ellos opinó que es necesario saber si hay opción a negociar una buena tarifa para que la empresa pueda sacar un porcentaje de ganancia considerable.

### Opinión sobre el Precio

Los 5 operadores turísticos entrevistados, coincidieron que el precio propuesto, 55 dólares por noche, está bien establecido. También, sugirieron especificar qué es lo que incluye dicho precio; es decir si incluye desayuno, almuerzo y/o cena, traslados desde el aeropuerto, caminatas u otras actividades o tours. Uno de los entrevistados preguntó acerca del precio de las habitaciones dobles. Otro entrevistado aconsejó que el servicio sea personalizado en caso propongamos dicho precio. Dos de los entrevistados, comentaron que se deberían fijar precios totales por tours; por ejemplo uno de ellos recomendó cobrar 120 dólares por un tour de 3 días, 2 noches.

## **CAPÍTULO VI**

### **ANÁLISIS DE INVERSIÓN**

El análisis de inversión, tiene como finalidad determinar la viabilidad económica del proyecto. En este capítulo se realizará cuadros con montos aproximados del equipamiento general del lodge, remuneraciones, proyección de ventas, estructura de costos, pre inversión e inversión, rentabilidad de ventas y depreciación. También se realizará la proyección de los principales estados financieros tales como: estado de ganancias y pérdidas y el flujo de caja financiero. Asimismo, se calcularán los índices de rentabilidad como el Valor Actual Neto Financiero (VANF) y la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF).

**Gráfico N° 15**  
**Equipamiento general**

<b>Datos Generales</b>				
<b>Nº de Camas Lodge Tambopata</b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB</b>		<b>24</b>
<b>Inversión Habitaciones</b>			<b>TCR</b>	<b>S/. 2.71</b>
<b>Equipamiento Mediano &amp; Menor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total S/.</b>	<b>Sub Total US</b>
Box Tarima Royal Dynasty 2 plazas	48	S/. 500.00	S/. 24,000.00	\$ 8,856.09
Respaldares Cama c / Acabado	24	S/. 80.00	S/. 1,920.00	\$ 708.49
Mesas de Noche	48	S/. 50.00	S/. 2,400.00	\$ 885.61
Lámparas de Noche	48	S/. 35.00	S/. 1,680.00	\$ 619.93
Mesa Principal	24	S/. 150.00	S/. 3,600.00	\$ 1,328.41
Sillas Mesa Principal	48	S/. 50.00	S/. 2,400.00	\$ 885.61
Tocador Madera	24	S/. 100.00	S/. 2,400.00	\$ 885.61
Sillón de Descanso	48	S/. 150.00	S/. 7,200.00	\$ 2,656.83
Juegox 2 Modulares	24	S/. 150.00	S/. 3,600.00	\$ 1,328.41
Mesa de Centro	24	S/. 80.00	S/. 1,920.00	\$ 708.49
Caja de Seguridad Digital	24	S/. 115.00	S/. 2,760.00	\$ 1,018.45
Módulo para Duchas con Puertas	24	S/. 250.00	S/. 6,000.00	\$ 2,214.02
Sistema de Calentadores Solares	12	S/. 350.00	S/. 4,200.00	\$ 1,549.82
Riel Para Cortina de Baño	24	S/. 50.00	S/. 1,200.00	\$ 442.80
Módulo de Lavatorio	24	S/. 150.00	S/. 3,600.00	\$ 1,328.41
Grifería Lavatorio Mezcladora	24	S/. 80.00	S/. 1,920.00	\$ 708.49
Sanitarios (Waters)	24	S/. 135.00	S/. 3,240.00	\$ 1,195.57
Porta Toallas	24	S/. 35.00	S/. 840.00	\$ 309.96
Espejo	24	S/. 35.00	S/. 840.00	\$ 309.96
Repisas para Baño	24	S/. 40.00	S/. 960.00	\$ 354.24
Porta PH	48	S/. 20.00	S/. 960.00	\$ 354.24
Tachos de Basura Hab	24	S/. 20.00	S/. 480.00	\$ 177.12
Tachos de Basura Baño	24	S/. 20.00	S/. 480.00	\$ 177.12
ducha	24	S/. 50.00	S/. 1,200.00	\$ 442.80
Mezcladora	24	S/. 45.00	S/. 1,080.00	\$ 398.52
		<b>Sub total</b>	<b>S/. 80,880.00</b>	<b>\$ 29,845.02</b>
<b>Lencería Pisos &amp; Blancos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total</b>	<b>Sub Total US</b>
Juego de Sábanas 2 Plazas	80	S/. 35.00	S/. 2,800.00	\$ 1,033.21
Frazadas	80	S/. 75.00	S/. 6,000.00	\$ 2,214.02
Edredones	80	S/. 75.00	S/. 6,000.00	\$ 2,214.02
Posa pies cama	72	S/. 15.00	S/. 1,080.00	\$ 398.52
Compra de Protectores	96	S/. 70.00	S/. 6,720.00	\$ 2,479.70
Toallas Cuerpo Entero	120	S/. 30.00	S/. 3,600.00	\$ 1,328.41
Toallas Medio Cuerpo	120	S/. 30.00	S/. 3,600.00	\$ 1,328.41
Toallas de Manos	120	S/. 15.00	S/. 1,800.00	\$ 664.21
Toallas de Pies	120	S/. 15.00	S/. 1,800.00	\$ 664.21
Toallas para piso	120	S/. 20.00	S/. 2,400.00	\$ 885.61
Batas de baño	120	S/. 50.00	S/. 6,000.00	\$ 2,214.02
Cortinas de Baño	24	S/. 45.00	S/. 1,080.00	\$ 398.52
Cortinas de Ventana	24	S/. 80.00	S/. 1,920.00	\$ 708.49
<b>Varios</b>				
Carritos de Housekeeping	2	S/. 250.00	S/. 500.00	\$ 184.50
Carritos de Limpieza	2	S/. 300.00	S/. 600.00	\$ 221.40
Uniformes Personal	3	S/. 80.00	S/. 240.00	\$ 88.56
		<b>Sub total</b>	<b>S/. 46,140.00</b>	<b>\$ 17,025.83</b>

<b>Datos Generales Cocina</b>				
<b>Nº de Camas Lodge <i>Tambopata</i></b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB/DWB</b>	<b>24</b>	
<b>Nº de Comensales</b>	<b>60</b>	<b>Tipo de Atención 24 horas</b>	<b>All Inc.</b>	
<b>Equipamiento Mayor</b>		<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total</b>
HORNO TRADICIONAL		1	\$ 600.00	\$ 600.00
ESTANTE DE DESCARGA PARA PLATOS DE 02 NIVELES • Medidas: 1.50 x 0.50 x 1.80 m.		1	\$ 750.00	\$ 750.00
MESA DE TRANSITO EN ACERO INOXIDABLE • Medidas: 0.50 x 0.50 x 0.90 m.		2	\$ 460.20	\$ 920.40
POZAS DE LAVADO MODULO X 3 ACERO INOXIDABLE		1	\$ 800.00	\$ 800.00
ESTANTE ESCURRIDOR PARA PLATOS TUBULARES 03 NIVELES EN ACERO INOXIDABLE • Medidas: 1.40 x 0.40 x 1.80 m.		1	\$ 500.00	\$ 500.00
ESTANTE LISO DE 03 NIVLES PARA PLATOS EN ACERO INOXIDABLE • Medidas: 1.40 x 0.40 x 1.80 m.		1	\$ 500.00	\$ 500.00
COCINA A GAS LINEAL DE 03 QUEMADORES • Medidas: 1.30 x 0.50 x 0.70 m.		1	\$ 200.00	\$ 200.00
POZA INDIVIDUAL PARA LAVADO DE BATERIA DE COCINA • Medidas: 0.60 x 0.65 x 0.90 m, profundidad 0.60 m. Cemento Pulido con Pintura Epóxica		1	\$ 100.00	\$ 100.00
LAVAMANOS MEDIDAS: 0.40 x 0.40 x 0.90 m, LAVADERO INTERNO OVALADO RADIO 0.35 m CAÑO GANSO, ACERO INOX ACABADO SANITARIO CON GRIFERIA A PEDAL.		1	\$ 350.00	\$ 350.00
CONGELADOR VERTICAL 2 PUERTAS 0°C - -22°C • MEDIDAS: 0.60 x 0.65 x 0.90 m, PROFUNDIDAD 0.60 m.		1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
MESA FRIA DE TRABAJO CON POZAS INDIVIDUALES PARA VEGETALES • Medidas: 1.60 x 0.60 x 0.90 m.		1	\$ 900.00	\$ 900.00
ESTANTE DE 03 CUERPOS EN ACERO INOXIDABLE • Medida: 2.40 x 0.50 x 1.80 m.		1	\$ 500.00	\$ 500.00
MODULO DE 02 POZAS DE LAVADO EN ACERO INOXIDABLE Medidas: 0.50 x 0.50 x 0.90 m, profundidad de la poza 0.60 m.		1	\$ 300.00	\$ 300.00
			<b>Sub Total</b>	<b>\$ 7,920.40</b>
<b>Datos Generales Cocina</b>				
<b>Nº de Camas Lodge <i>Tambopata</i></b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB/DWB</b>	<b>24</b>	
<b>Nº de Comensales</b>	<b>60</b>	<b>Tipo de Atención 24 horas</b>	<b>All Inc.</b>	
<b>Equipos Mediados</b>		<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total</b>
Balanza de Pie 0 - 50 kg.		1	\$ 500.00	\$ 500.00
Balanza Gramera 0 - 15 grs.		1	\$ 150.00	\$ 150.00
Licuadora Profesional		2	\$ 120.00	\$ 240.00
Batidora Kenwood		1	\$ 350.00	\$ 350.00
Procesador Robocoop		1	\$ 700.00	\$ 700.00
Tachos para Basura 150 lt con ruedas		3	\$ 115.00	\$ 345.00
<b>Varios</b>				
Uniformes Cocina Completo		6	\$ 86.00	\$ 516.00
			<b>Sub Total</b>	<b>\$ 2,801.00</b>

<b>Datos Generales Cocina</b>				
<b>Nº de Camas Lodge <i>Tambopata</i></b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB/DWB</b>		<b>24</b>
<b>Nº de Comensales</b>	<b>60</b>	<b>Tipo de Atención 24 horas</b>		<b>All Inc.</b>
<b>Equipos Menores</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total S/.</b>	<b>Sub Total USD</b>
Bowl Acero Inoxidable 15.5 cms diámetro # 14	3	S/. 20.70	S/. 62.10	\$ 22.92
Bowl Acero Inoxidable 24 cms diámetro # 22	3	S/. 32.40	S/. 97.20	\$ 35.87
Bowl Acero Inoxidable 28.5 cms. Diámetro # 26	3	S/. 45.00	S/. 135.00	\$ 49.82
Bowl Acero Inoxidable 10 cms. Diámetro # 12	3	S/. 5.43	S/. 16.29	\$ 6.01
Bowl Acero Inoxidable 15 cms. Diámetro # 14	3	S/. 20.70	S/. 62.10	\$ 22.92
Bowl Acero Inoxidable 20 cms. Diámetro # 18	3	S/. 28.80	S/. 86.40	\$ 31.88
Bowl Acero Inoxidable 30 cms. Diámetro # 30	3	S/. 63.00	S/. 189.00	\$ 69.74
Ollas Hoteleras	3	S/. 45.00	S/. 135.00	\$ 49.82
Ollas Hoteleras	2	S/. 45.00	S/. 90.00	\$ 33.21
Ollas Hoteleras	2	S/. 35.00	S/. 70.00	\$ 25.83
Ollas Hoteleras	2	S/. 35.00	S/. 70.00	\$ 25.83
Perol Hotelero	3	S/. 100.00	S/. 300.00	\$ 110.70
Sartén Hotelera	3	S/. 45.00	S/. 135.00	\$ 49.82
Sartén Hotelera	3	S/. 45.00	S/. 135.00	\$ 49.82
Sartén Hotelera	3	S/. 60.00	S/. 180.00	\$ 66.42
Sartén Hotelera	3	S/. 70.00	S/. 210.00	\$ 77.49
Wok Mediano	3	S/. 60.00	S/. 180.00	\$ 66.42
Wok Pequeño	3	S/. 75.00	S/. 225.00	\$ 83.03
Pinzas Grandes	4	S/. 8.00	S/. 32.00	\$ 11.81
Pinzas Chicas	4	S/. 7.00	S/. 28.00	\$ 10.33
Colador Hot. chico malla fina. Mango Madera 40 cms	2	S/. 20.00	S/. 40.00	\$ 14.76
Colador Hotelero mediano malla fina Mango Madera	2	S/. 15.00	S/. 30.00	\$ 11.07
Colador Hotelero grande malla fina Mango Madera	2	S/. 25.00	S/. 50.00	\$ 18.45
Chino Hotelero grande	1	S/. 45.00	S/. 45.00	\$ 16.61
Cuchillo de Cocinero Tramontina 12"	3	S/. 35.00	S/. 105.00	\$ 38.75
Cuchillo Fileteador	2	S/. 28.00	S/. 56.00	\$ 20.66
Cuchillo Cocinero Vegetales	2	S/. 18.00	S/. 36.00	\$ 13.28
Cuchillo Deshuesador	2	S/. 28.00	S/. 56.00	\$ 20.66
Cuchillo Puntilla.	2	S/. 12.00	S/. 24.00	\$ 8.86
Exprimidor de Limones	2	S/. 15.00	S/. 30.00	\$ 11.07
Chaira afiladora Tramontina	2	S/. 20.00	S/. 40.00	\$ 14.76
Abrelatas IKKO	3	S/. 17.61	S/. 52.84	\$ 19.50
Peladores Profesionales de Papa	4	S/. 3.70	S/. 14.82	\$ 5.47
Jarras Medidoras 1.5 lts. Plástico	4	S/. 3.50	S/. 14.01	\$ 5.17
Cucharetas perforadas de Aluminio Hotelero	6	S/. 5.00	S/. 30.00	\$ 11.07
Cucharetas de Aluminio Hotelero	6	S/. 5.00	S/. 30.00	\$ 11.07
Espumaderas de aluminio Hotelero	4	S/. 8.00	S/. 32.00	\$ 11.81
Cucharones Medidores (1 onzas)	4	S/. 6.00	S/. 24.00	\$ 8.86
Cucharones Medidores (2 onzas)	4	S/. 7.00	S/. 28.00	\$ 10.33
Cucharones Medidores (3 onzas)	4	S/. 8.50	S/. 34.00	\$ 12.55
Ralladores Planos acero inoxidable	4	S/. 5.50	S/. 22.00	\$ 8.12
Tabla de Picar grande Celeste 50 x 75 cms.	2	S/. 35.00	S/. 70.00	\$ 25.83
Tabla de Picar grande Roja	1	S/. 20.00	S/. 20.00	\$ 7.38
Tabla de Picar grande Blanca	1	S/. 20.00	S/. 20.00	\$ 7.38
Tabla de Picar grande Roja	2	S/. 20.00	S/. 40.00	\$ 14.76
Termómetros Digitales	2	S/. 50.00	S/. 100.00	\$ 36.90
		<b>Sub Total</b>	<b>S/. 3,481.76</b>	<b>\$ 1,284.78</b>

<b>Datos Generales Salón (Restaurante)</b>				
<b>Nº de Camas Lodge <i>Tambopata</i></b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB/DWB</b>		<b>24</b>
<b>Nº de Comensales</b>	<b>60</b>	<b>Tipo de Atención 24 horas</b>		<b>All Inc.</b>
<b>Equipamiento Menor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total S/.</b>	<b>Sub Total US</b>
Vaso Liso 12 Onzas x Docena	10	S/. 16.40	S/. 164.00	\$ 60.52
Vaso Liso 10 Onzas x Docena	16	S/. 14.80	S/. 236.80	\$ 87.38
Jarra Lum. Tivoli 1.6 lt. De capacidad	20	S/. 15.70	S/. 314.00	\$ 115.87
Jarra Lum. Tivoli x 2 lt. De Capacidad	20	S/. 12.70	S/. 254.00	\$ 93.73
CUCHARA DE MESA x Doc	10	S/. 31.60	S/. 316.00	\$ 116.61
CUCHARITA DE TE x Doc	10	S/. 22.80	S/. 228.00	\$ 84.13
CUCHARITA P/REFRES. X Doc	10	S/. 40.80	S/. 408.00	\$ 150.55
CUCHARITA P/CAFE x Doc	10	S/. 22.30	S/. 223.00	\$ 82.29
CUCHILLO DE MESA x Doc	10	S/. 60.70	S/. 607.00	\$ 223.99
CUCHILLO DE MESA x Doc	10	S/. 60.70	S/. 607.00	\$ 223.99
CUCHILLO P/POSTRE x Doc	10	S/. 46.40	S/. 464.00	\$ 171.22
TENEDOR DE MESA x Doc	10	S/. 31.60	S/. 316.00	\$ 116.61
TENEDOR P/POSTRE x Doc	10	S/. 34.40	S/. 344.00	\$ 126.94
PLATON 27 CM	120	S/. 7.80	S/. 936.00	\$ 345.39
PLATO BASE 31 CM	120	S/. 12.50	S/. 1,500.00	\$ 553.51
PLATO HONDO ALA 22.5CM x Doc	10	S/. 35.00	S/. 350.00	\$ 129.15
TAZA CONSOME S/ASA x Doc	10	S/. 20.00	S/. 200.00	\$ 73.80
SALSERA 80CC LISA	10	S/. 3.10	S/. 31.00	\$ 11.44
PLATO TENDIDO 20CM x Doc	10	S/. 20.00	S/. 200.00	\$ 73.80
PLATO TENDIDO 16CM x Doc	10	S/. 25.00	S/. 250.00	\$ 92.25
Azafate Ovalado Grande 27	6	S/. 30.00	S/. 180.00	\$ 66.42
Azafate Rectangular 15x20cm	8	S/. 15.00	S/. 120.00	\$ 44.28
Azafate Redondo 18	4	S/. 15.00	S/. 60.00	\$ 22.14
Azafate Personal	4	S/. 15.00	S/. 60.00	\$ 22.14
Servilletas 50x 50 tela x Doc	124	S/. 50.00	S/. 6,200.00	\$ 2,287.82
Manteles de mesa	36	S/. 60.00	S/. 2,160.00	\$ 797.05
Alcuzas	22	S/. 45.00	S/. 990.00	\$ 365.31
Centros de Mesa	22	S/. 35.00	S/. 770.00	\$ 284.13
		<b>Sub total</b>	<b>S/. 18,488.80</b>	<b>\$ 6,822.4</b>
<b>Datos Generales Salón (Restaurante)</b>				
<b>Nº de Camas Lodge <i>Tambopata</i></b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB/DWB</b>		<b>24</b>
<b>Nº de Comensales</b>	<b>60</b>	<b>Tipo de Atención 24 horas</b>		<b>All Inc.</b>
<b>Equipamiento Mediano</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total S/.</b>	<b>Sub Total US</b>
Mesas 1.2 x 1.2 mt. Madera	18	S/. 400.00	S/. 7,200.00	\$ 2,656.83
Sillas 50 cms. Madera de Luxe	62	S/. 90.00	S/. 5,580.00	\$ 2,059.04
Mueble Estación Comedor	2	S/. 700.00	S/. 1,400.00	\$ 516.61
Macetas	3	S/. 50.00	S/. 150.00	\$ 55.35
Sanitarios	3	S/. 220.00	S/. 660.00	\$ 243.54
Urinarios	2	S/. 150.00	S/. 300.00	\$ 110.70
Lavatorios dobles	2	S/. 350.00	S/. 700.00	\$ 258.30
Divisores Baños	3	S/. 600.00	S/. 1,800.00	\$ 664.21
		<b>Sub total</b>	<b>S/. 17,790.00</b>	<b>\$ 6,564.6</b>
<b>Datos Inversiones Generales</b>				
<b>Nº de Camas Lodge Tambopata</b>	<b>48</b>	<b>Habitaciones TWB/DWB</b>		<b>24</b>
<b>Nº de Comensales</b>	<b>60</b>	<b>Tipo de Atención 24 horas</b>		<b>All Inc.</b>
<b>Equipamiento Mayor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Sub Total US</b>	
Planta de Tratamiento de Agua	1	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	
Planta Paneles Solares Energía	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	
Instalación Sistema Energético Alternativo	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	
Sistema de Pozo Séptico	1	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	
Obra Civil M2 adobe	1500	\$ 50.00	\$ 75,000.00	
Tachos Modulares Ecológicos 3 colores	5	\$ 100.00	\$ 500.00	
		<b>Sub Total</b>	<b>\$ 101,500.00</b>	

Resumen 1	
Sub Total Lodge Tambopata Habitaciones	\$ 46,870.85
Sub Total Lodge Tambopata Cocina Eq. Mayor	\$ 7,920.40
Sub Total Lodge Tambopata Cocina Eq. Mediano	\$ 2,801.00
Sub Total Lodge Tambopata Cocina Eq. Menor	\$ 1,284.78
Sub Total Lodge Tambopata Rest. Eq. Menor	\$ 6,822.44
Sub Total Lodge Tambopata Rest. Eq. Mediano	\$ 6,564.58
Sub Total Lodge Tambopata Inv. General	\$ 101,500.00
<b>Total Inversión Lodge Tambopata</b>	<b>\$ 173,764.04</b>

**Gráfico N° 16**  
**Remuneraciones**

<u>Proyecto Ecolodge</u>	<u>1 Lodges</u>	<u>Años 1 al 8</u>	
<u>Administrativa</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Sueldo US</u>	<u>Total US</u>
Gerente Corporativo	1	\$ 800.00	\$ 800.00
Ejecutivas Ventas	2	\$ 350.00	\$ 700.00
Asistente Contabilidad	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Administrador Ecos	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Logística & Compras	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Personal de Seguridad	2	\$ 300.00	\$ 600.00
Cocinero Corporativo	1	\$ 500.00	\$ 500.00
			<b>\$ 3,650.00</b>
<u>Operativa A&amp;B</u>			
1er. Cocinero	1	\$ 350.00	\$ 350.00
Cocineros Auxiliares	2	\$ 200.00	\$ 400.00
Mozos	3	\$ 200.00	\$ 600.00
			<b>\$ 1,350.00</b>
<u>Operativa Alojamiento</u>			
Cuarteleros & Camareras	3	\$ 400.00	\$ 1,200.00
	<b>18</b>		<b>\$ 1,200.00</b>

<b>Total Sueldos</b>	Mes	Año
	\$ 6,200.00	\$ 74,400.00
<b>Benef. Sociales</b>		
CTS	\$ -	\$ 6,200.00
Vacaciones	\$ -	\$ 6,200.00
Gratificacion	\$ -	\$ 12,400.00
Essalud	\$ 558.00	\$ 6,696.00
<b>Total Beneficios</b>	\$ 558.00	\$ 31,496.00

<b>Total Sueldo y Benef</b>	\$ 6,758.00	\$ 105,896.00
-----------------------------	-------------	---------------

Personal Pre Inversión	Gerente	Asistente Proyecto	Personal Apoyo & Campo
<b>Total Sueldos</b>	\$ 3,500.00	\$ 1,800.00	\$ 1,000.00
<b>Benef. Sociales</b>			
CTS	\$ 3,500.00	\$ 1,800.00	\$ 1,000.00
Vacaciones	\$ 6,200.00	\$ 1,800.00	\$ 1,500.00
Gratificacion	\$ 7,000.00	\$ 3,600.00	\$ 2,000.00
Essalud	\$ 315.00	\$ 162.00	\$ 90.00
<b>Total Beneficios</b>	\$ 17,015.00	\$ 7,362.00	\$ 4,590.00
<b>Total Sueldo y Benef</b>	\$ 5,206.67	\$ 2,562.00	\$ 1,465.00
<b>Anual</b>	\$ 62,480.00	\$ 30,744.00	\$ 17,580.00

**Los Aumentos se pueden Modificar el %**

Período	Total Planilla	Aumento
Año 0	\$ 110,804.00	0%
Año 0	\$ 110,804.00	0%
Año 1	\$ 105,896.00	0%
Año 2	\$ 105,896.00	0%
Año 3	\$ 106,954.96	1%
Año 4	\$ 106,954.96	0%
Año 5	\$ 106,954.96	0%
Año 6	\$ 106,954.96	0%
Año 7	\$ 106,954.96	0%
Año 8	\$ 106,954.96	0%

**Gráfico N° 17**  
**Proyección de Ventas**

ANÁLISIS DE VENTAS Años 1 - 3		Para Cambiar N° de Habitaciones				
En USD	Albergues	Habitaciones	N° Camas	Días Venta Año	Capacidad Instalada Camas Año	
Capacidad Instalada Lodge	1	24	48	360	17,280	
Totales	1	24	48	360	17,280	

Ocupabilidad Anual	% Ocupa	N° Camas Lodges	N° Camas Lodge
	100%	17,280	17,280
Año 0	0%	0	0
Año 0	0%	0	0
Año 1	45%	7,776	7,776
Año 2	50%	8,640	8,640
Año 3	55%	9,504	9,504
	100%	17,280	17,280
Año 4	60%	10,368	10,368
Año 5	65%	11,232	11,232
Año 6	70%	12,096	12,096
Año 7	75%	12,960	12,960
Año 8	75%	12,960	12,960
Año 9	75%	12,960	12,960
Año 10	75%	12,960	12,960
Promedio Ocupabilidad Anual	57%	9,903	9,903

Ocupacion Referencial Anual	0	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Capacidad Instalada	-	-	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	172,800
Proyectado de Ocupación	-	-	13,824	14,688	15,552	16,416	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	164,160
% Ocupabilidad	0%	0%	80%	85%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	95%
<b>Ingresos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>Total</b>
All Inclusive Fee	-	-	\$ 1,036,800.00	\$ 1,101,600.00	\$ 1,166,400.00	\$ 1,231,200.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 9,720,000.00
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>\$ 1,036,800.00</b>	<b>\$ 1,101,600.00</b>	<b>\$ 1,166,400.00</b>	<b>\$ 1,231,200.00</b>	<b>\$ 1,296,000.00</b>	<b>\$ 9,720,000.00</b>					
<b>Ocupacion Referencial Lodge</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>Total</b>
Capacidad Instalada	-	-	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	17,280	172,800
Proyectado de Ocupación	-	-	13,824	14,688	15,552	16,416	17,280	18,144	17,280	17,280	17,280	17,280	165,024
% Ocupabilidad	0%	0%	80%	85%	90%	95%	100%	105%	100%	100%	100%	100%	96%
<b>Ingresos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>Total</b>
All Inclusive Fee	-	-	\$ 1,036,800.00	\$ 1,101,600.00	\$ 1,166,400.00	\$ 1,231,200.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,360,800.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 9,784,800.00
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>\$ 1,036,800.00</b>	<b>\$ 1,101,600.00</b>	<b>\$ 1,166,400.00</b>	<b>\$ 1,231,200.00</b>	<b>\$ 1,296,000.00</b>	<b>\$ 1,360,800.00</b>	<b>\$ 1,296,000.00</b>	<b>\$ 1,296,000.00</b>	<b>\$ 1,296,000.00</b>	<b>\$ 1,296,000.00</b>	<b>\$ 9,784,800.00</b>

Producto Ofrecidos	Años 1		Años 2 - 8	
	Tarifa Día No incl IGV ni Servicio	Estadía Promedio Días	Tarifa Día No incl IGV ni Servicio	Estadía Promedio Días
All Inclusive				
<b>Pax fee Lodge + Food (\$55 + \$20)</b>	\$75	7	\$75	7
Otros				

**Consideraciones:**

Los precios no tienen IGV ni Servicio

Fee único All Inclusive

% de Ocupabilidad y tasa de Crecimiento entregados por Inversionistas

**Gráfico N° 18**  
**Estructura de costos**

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 1**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 342,144.00</b>	<b>\$ 342,144.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 98,315.96</b>
Teléfono Satelital	\$ 4,896.00	
Internet Satelital	\$ 7,000.00	
Gas Natural	\$ 1,800.00	
Arbitrios		
Seguros	\$ 3,000.00	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,400.00	
Fletes y Movilidad	\$ 42,857.14	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 16,425.00	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 8,937.81	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 398,244.14</b>
Sueldos y Salarios	\$ 105,896.00	
Comisiones	\$ 41,472.00	
Suministros	\$ 31,104.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 27,600.00	
Mantenimiento	\$ -	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	
Marketing	\$ 140,000.00	
Costos Financieros	\$ 6,635.52	
Reposición de Activos	\$ 10,368.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 2**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 363,528.00</b>	<b>\$ 363,528.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 123,063.67</b>
Teléfono Satelital	\$ 4,993.92	
Internet Satelital	\$ 24,000.00	
Gas Natural	\$ 1,800.00	
Arbitrios		
Seguros	\$ 8,400.00	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,400.00	
Fletes y Movilidad	\$ 42,857.14	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 16,425.00	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 11,187.61	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 426,426.86</b>
Sueldos y Salarios	\$ 105,896.00	
Comisiones	\$ 44,064.00	
Suministros	\$ 33,048.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 28,152.00	
Mantenimiento	\$ 22,032.00	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	
Marketing	\$ 140,000.00	
Costos Financieros	\$ 7,050.24	
Reposición de Activos	\$ 11,016.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 3**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 384,912.00</b>	<b>\$ 384,912.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 123,793.93</b>
Teléfono Satelital	\$ 5,093.80	
Internet Satelital	\$ 24,480.00	
Gas Natural	\$ 1,800.00	
Arbitrios		
Seguros	\$ 8,400.00	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,484.00	
Fletes y Movilidad	\$ 42,857.14	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 16,425.00	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 11,253.99	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 435,047.58</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 46,656.00	
Suministros	\$ 34,992.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 28,715.04	
Mantenimiento	\$ 22,032.00	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	
Marketing	\$ 141,400.00	
Costos Financieros	\$ 7,464.96	
Reposición de Activos	\$ 11,664.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 4**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 406,296.00</b>	<b>\$ 406,296.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 131,873.57</b>
Teléfono Satelital	\$ 5,195.67	
Internet Satelital	\$ 24,969.60	
Gas Natural	\$ 7,200.00	
Arbitrios		
Seguros	\$ 8,568.00	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,484.00	
Fletes y Movilidad	\$ 43,714.28	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 16,753.50	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 11,988.51	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 441,825.24</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 49,248.00	
Suministros	\$ 36,936.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 29,289.34	
Mantenimiento	\$ 22,472.64	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 33,918.62</b>	
Marketing	\$ 142,814.00	
Costos Financieros	\$ 7,879.68	
Reposición de Activos	\$ 12,312.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 5**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 427,680.00</b>	<b>\$ 427,680.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 147,053.39</b>
Teléfono Satelital	\$ 11,419.59	
Internet Satelital	\$ 37,708.99	
Gas Natural	\$ 7,272.00	
Arbitrios		
Seguros	\$ 8,739.36	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,568.84	
Fletes y Movilidad	\$ 44,588.57	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 16,753.50	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 7,002.54	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 442,887.34</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 51,840.00	
Suministros	\$ 38,880.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 29,875.13	
Mantenimiento	\$ 22,922.09	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	
Marketing	\$ 144,242.14	
Costos Financieros	\$ 8,294.40	
Reposición de Activos	\$ 12,960.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 6**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 427,680.00</b>	<b>\$ 427,680.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 149,281.34</b>
Teléfono Satelital	\$ 11,647.98	
Internet Satelital	\$ 38,463.17	
Gas Natural	\$ 7,344.72	
Arbitrios		
Seguros	\$ 8,914.15	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,568.84	
Fletes y Movilidad	\$ 45,480.34	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 16,753.50	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 7,108.64	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 445,156.49</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 51,840.00	
Suministros	\$ 38,880.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 30,472.63	
Mantenimiento	\$ 23,151.31	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	
Marketing	\$ 145,684.56	
Costos Financieros	\$ 8,294.40	
Reposición de Activos	\$ 12,960.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 7**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 427,680.00</b>	<b>\$ 427,680.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 151,904.90</b>
Teléfono Satelital	\$ 11,880.94	
Internet Satelital	\$ 39,232.44	
Gas Natural	\$ 7,418.17	
Arbitrios		
Seguros	\$ 9,092.43	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,568.84	
Fletes y Movilidad	\$ 46,389.95	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 17,088.57	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 7,233.57	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 447,454.30</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 51,840.00	
Suministros	\$ 38,880.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 31,082.08	
Mantenimiento	\$ 23,382.83	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	
Marketing	\$ 147,141.41	
Costos Financieros	\$ 8,294.40	
Reposición de Activos	\$ 12,960.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 8**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 427,680.00</b>	<b>\$ 427,680.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 154,311.27</b>
Teléfono Satelital	\$ 12,118.56	
Internet Satelital	\$ 40,017.08	
Gas Natural	\$ 7,492.35	
Arbitrios		
Seguros	\$ 9,274.28	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,654.53	
Fletes y Movilidad	\$ 47,317.75	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 17,088.57	
Atenciones y Cortesias		
Imprevistos	\$ 7,348.16	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 449,781.18</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 51,840.00	
Suministros	\$ 38,880.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 31,703.72	
Mantenimiento	\$ 23,616.66	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	
Marketing	\$ 148,612.82	
Costos Financieros	\$ 8,294.40	
Reposición de Activos	\$ 12,960.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 9**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 427,680.00</b>	<b>\$ 427,680.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 156,764.09</b>
Teléfono Satelital	\$ 12,360.93	
Internet Satelital	\$ 40,817.43	
Gas Natural	\$ 7,567.27	
Arbitrios		
Seguros	\$ 9,459.76	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,741.07	
Fletes y Movilidad	\$ 48,264.10	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 17,088.57	
Atenciones y Cortesías		
Imprevistos	\$ 7,464.96	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 452,137.55</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 51,840.00	
Suministros	\$ 38,880.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 32,337.80	
Mantenimiento	\$ 23,852.82	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	
Marketing	\$ 150,098.95	
Costos Financieros	\$ 8,294.40	
Reposición de Activos	\$ 12,960.00	

**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
**AÑO 10**

CONCEPTOS	Sub Total	Total General
<b>I. Costo Mercadería</b>	<b>\$ 427,680.00</b>	<b>\$ 427,680.00</b>
33%		
<b>II Costos Operativos</b>		
<b>2.1 Costos Administrativos</b>		<b>\$ 159,264.28</b>
Teléfono Satelital	\$ 12,608.15	
Internet Satelital	\$ 41,633.77	
Gas Natural	\$ 7,642.95	
Arbitrios		
Seguros	\$ 9,648.96	
Alquiler Oficina Ventas	\$ 8,828.48	
Fletes y Movilidad	\$ 49,229.38	
Gastos Legales	\$ 5,000.00	
Contabilidad		
Comidas Personal	\$ 17,088.57	
Atenciones y Cortesías		
Imprevistos	\$ 7,584.01	
<b>2.2 Costos de Ventas</b>		<b>\$ 454,523.83</b>
Sueldos y Salarios	\$ 106,954.96	
Comisiones	\$ 51,840.00	
Suministros	\$ 38,880.00	
Energía Eléctrica/Agua	\$ 32,984.55	
Mantenimiento	\$ 24,091.35	
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	
Marketing	\$ 151,599.94	
Costos Financieros	\$ 8,294.40	
Reposición de Activos	\$ 12,960.00	

<b>Suministros</b>	<b>0.03</b>	USD x Comensal
Tarjetas de Credito	<b>5.0%</b>	Comision de Tarjeta de Credito
Mix de Tarjetas de Credito	<b>80.0%</b>	% de la facturacion que paga con TC
Reposicion de Activos	<b>1.0%</b>	% de las Ventas
Costo Variable Operación	<b>33.0%</b>	% del Precio de Venta (sin IGV ni Servicio
ITF	<b>0.08%</b>	
# Cobros ITF	<b>8</b>	

**Alquiler Oficina Vtas.**     \$     **700.00**     Mes

<b>Electricidad &amp; Agua</b>	Incremento 2% a partir del 2° año
<b>Teléfono Satelital</b>	Incremento 2% a partir del 4° año
<b>Internet Satelital</b>	Incremento 2% a partir del 4° año
Gas Natural	Incremento 1% a partir del 5° año
Arbitrios	
<b>Marketing</b>	Incremento 1% a partir del 4° año
<b>Seguros</b>	Incremento 2% a partir del 4° año
Alquiler	
<b>Fletes y Movilidad</b>	Incremento 2% a partir del 4° año
Gastos Legales	
<b>Mantenimiento</b>	Incremento 2% a partir del 4° año
Contabilidad	
<b>Comidas Personal</b>	Incremento 2% a partir del 4° año
Atenciones y Cortesías	
<b>Imprevistos</b>	Disminución a partir del 5° año al 5%

**Nota:**

Para albergues y hoteles rurales se considera el 0.01 por 1 de venta. Este es un ratio internacional usado para Inversiones hoteleras. El rubro de suministros incluye lo que son suministros de limpieza, ammenities, recreación, etc.

Gráfico N° 19

Pre –inversión e inversión

**ASPECTOS FINANCIEROS**

**PLAN DE PRE INVERSIÓN E INVERSIÓN**

RUBRO	Cantidad	Año 0	TOTAL
<b>Pre Inversión</b>			<b>\$ 165,796.00</b>
<b>Personal Pre Inversión</b>		<b>\$ 110,804.00</b>	<b>\$ 110,804.00</b>
Gerente Proyecto		\$ 62,480.00	
Asistente de Proyecto		\$ 30,744.00	
Personal de Apoyo y Campo		\$ 17,580.00	
<b>Equipos &amp; Camionetas</b>		<b>\$ 41,000.00</b>	<b>\$ 41,000.00</b>
Camioneta 4 x 4		\$ 35,000.00	
Equipo de Comunicación		\$ 6,000.00	
<b>Mantenimiento y Combustibles</b>		<b>\$ 6,492.00</b>	<b>\$ 6,492.00</b>
Combustible		\$ 3,500.00	
Mantenimiento Vehículo		\$ 1,492.00	
Seguros		\$ 1,500.00	
<b>Viáticos</b>		<b>\$ 6,500.00</b>	<b>\$ 6,500.00</b>
Alimentación		\$ 2,500.00	
Hospedaje		\$ 4,000.00	
<b>Alquileres</b>		<b>\$ 1,000.00</b>	<b>\$ 1,000.00</b>
Vehículos		\$ 500.00	
Equipo de Campo		\$ 500.00	
<b>Inversión</b>			<b>Total</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>Año 0</b>	<b>\$ 631,180.04</b>
<b>Terrenos, Construcción, Vehículos &amp; Equipos</b>		<b>\$ 552,916.00</b>	<b>\$ 552,916.00</b>
Terrenos y Concesión de Uso		\$ 150,000.00	
Construcción de Infraestructura		\$ 350,000.00	
Telefonía Satelital y radio Comunicación		\$ 2,916.00	
Imprevistos		\$ 50,000.00	
<b>Equipamiento Habitaciones</b>		<b>\$ 46,870.85</b>	<b>\$ 46,870.85</b>
Equipamiento General		\$ 46,870.85	
<b>Equipamiento Centro Producción (Cocina)</b>		<b>\$ 12,006.18</b>	<b>\$ 12,006.18</b>
Equipamiento Mayor, mediano y Menor		\$ 12,006.18	
<b>Equipamiento Restaurante</b>		<b>\$ 13,387.01</b>	<b>\$ 13,387.01</b>
Equipamiento Mayor & Mediano		\$ 13,387.01	
<b>Equipamiento Recepción</b>		<b>\$ 6,000.00</b>	<b>\$ 6,000.00</b>
Counter Recepción		\$ 1,000.00	
Computadores & Sistema		\$ 5,000.00	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>\$ 16,824.67</b>	<b>\$ 16,824.67</b>
Materia Prima e Insumos		\$ 8,000.00	
Remuneraciones x 1 mes		\$ 8,824.67	

<b>ACTIVO INTANGIBLE</b>			<b>\$ 121,300.00</b>	<b>\$ 64,450.00</b>
<b>Pagos de Terceros</b>			\$ 7,600.00	<b>\$ 7,600.00</b>
Consultores		\$ 5,000.00		
Guías Locales		\$ 2,000.00		
Arrieros		\$ 500.00		
Chofer		\$ 100.00		
<b>Saneamiento</b>			\$ 33,500.00	<b>\$ 33,500.00</b>
Tramitadores		\$ 5,000.00		
Abogados		\$ 3,500.00		
COFOPRI		\$ 15,000.00		
SUNARP		\$ 10,000.00		
<b>Sensibilización &amp; Capacitación</b>			\$ 5,000.00	<b>\$ 5,000.00</b>
Capacitadores		\$ 3,500.00		
Comunicador Social		\$ 1,500.00		
<b>Comercialización</b>			\$ 18,350.00	<b>\$ 18,350.00</b>
Plan de Marketing que permita difundir las bondades del producto		\$ 8,000.00		
Elaboración de pagina web		\$ 350.00		
Ejecución del plan de promoción		\$ 10,000.00		
<b>Gastos de Capacitación</b>			<b>\$ 8,000.00</b>	<b>\$ 8,000.00</b>
Gestión de los Costos en la Empresa Turística		\$ 1,000.00		
Técnicas de Venta y Atención al cliente		\$ 1,000.00		
Gestión de la calidad en empresas de servicios turísticos		\$ 1,000.00		
Gastronomía		\$ 1,000.00		
Atención en counter		\$ 1,000.00		
Información turística para personal de contacto		\$ 1,000.00		
Ca	<b>FINANCIAMIENTO 1 Periodo</b>		\$ 1,000.00	
Pr	<b>Inversión</b>	<b>\$ 886,250.71</b>	\$ 1,000.00	
	Aporte	\$ 620,375.50	70%	
	Deuda	\$ 265,875.21	30%	

<b>P1</b>	<b>Inversión en Activos Fijos</b>	\$ 41,000.00	<b>\$ 672,180.04</b>	<b>\$ 67,218.00</b>
		\$ 631,180.04		
	<b>Inversión en Activo Intangible</b>	\$ 1,000.00	<b>\$ 65,450.00</b>	
		\$ 64,450.00		
	<b>Inversión en Capital de Trabajo</b>	\$ 6,492.00	<b>\$ 148,620.67</b>	
		\$ 6,500.00		
		\$ 16,824.67		
		\$ 8,000.00		
		\$ 110,804.00		

Equipamiento & Muebles y Enseres	\$ 94,186.22
Local e Infraestructura	\$ 350,000.00
Equipos PC	\$ 5,000.00
Automoviles	\$ 35,000.00

**Gráfico N° 20**  
**Rentabilidad de ventas**

Rentabilidad de Ventas P1

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	\$ 1,036,800.00	\$ 1,101,600.00	\$ 1,166,400.00	\$ 1,231,200.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00
<b>COSTOS Y GASTOS</b>										
Costo Mercadería	\$ 342,144.00	\$ 363,528.00	\$ 384,912.00	\$ 406,296.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00
Costos Administrativos	\$ 98,315.96	\$ 123,063.67	\$ 123,793.93	\$ 131,873.57	\$ 147,053.39	\$ 149,281.34	\$ 151,904.90	\$ 154,311.27	\$ 156,764.09	\$ 159,264.28
Costos de Ventas	\$ 398,244.14	\$ 426,426.86	\$ 435,047.58	\$ 441,825.24	\$ 442,887.34	\$ 445,156.49	\$ 447,454.30	\$ 449,781.18	\$ 452,137.55	\$ 454,523.83
<b>Total Costos (A)</b>	<b>\$ 838,704.10</b>	<b>\$ 913,018.53</b>	<b>\$ 943,753.52</b>	<b>\$ 979,994.81</b>	<b>\$ 1,017,620.74</b>	<b>\$ 1,022,117.82</b>	<b>\$ 1,027,039.20</b>	<b>\$ 1,031,772.45</b>	<b>\$ 1,036,581.65</b>	<b>\$ 1,041,468.10</b>
Ganancias antes de préstamo	\$ 198,095.90	\$ 188,581.47	\$ 222,646.48	\$ 251,205.19	\$ 278,379.26	\$ 273,882.18	\$ 268,960.80	\$ 264,227.55	\$ 259,418.35	\$ 254,531.90
Pago préstamo P1	\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83
<b>Ganancia final (B)</b>	<b>\$ 175,496.51</b>	<b>\$ 165,982.08</b>	<b>\$ 175,498.66</b>	<b>\$ 204,057.37</b>	<b>\$ 231,231.44</b>	<b>\$ 226,734.35</b>	<b>\$ 221,812.98</b>	<b>\$ 217,079.72</b>	<b>\$ 212,270.53</b>	<b>\$ 207,384.07</b>
<b>Valor de ventas (A+B)</b>	<b>\$ 1,014,200.61</b>	<b>\$ 1,079,000.61</b>	<b>\$ 1,119,252.17</b>	<b>\$ 1,184,052.17</b>	<b>\$ 1,248,852.17</b>					

17.30%	15.383%	15.68%	17.23%	18.52%	18.16%	17.76%	17.38%	17.00%	16.61%
--------	---------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

<b>Rentabilidad de Ventas =</b>	
Ganancias (B)	x 100
Valor de ventas (A+B)	

### Grafico N° 21

### Depreciación

### Cuadro de Depreciación

ITEM	%Deprec.	Valor Inicio	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Valor de Rescate	Valor en Libros
Equipamiento	10%	\$ 94,186.22	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 9,418.62	\$ 28,255.87	\$ 9,418.62
Local e Infraestructura	5%	\$ 350,000.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00	\$ 140,000.00	\$ 192,500.00
Equipos PC	25%	\$ 5,000.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00								\$ 500.00	\$ -
Automoviles	20%	\$ 35,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00							\$ 10,500.00	\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 484,186.22</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	<b>\$ 35,168.62</b>	<b>\$ 33,918.62</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	<b>\$ 26,918.62</b>	<b>\$ 179,255.87</b>	<b>\$ 201,918.62</b>
											<b>\$ 336,104.84</b>				

## Gráfico N° 22

### Estado de pérdidas y ganancias

**PERDIDAS Y GANANCIAS**  
(En USD)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Ventas Netas</b>	\$ 1,036,800.00	\$ 1,101,600.00	\$ 1,166,400.00	\$ 1,231,200.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00
Costo de Mercadería 33%	\$ 342,144.00	\$ 363,528.00	\$ 384,912.00	\$ 406,296.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00	\$ 427,680.00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 694,656.00	\$ 738,072.00	\$ 781,488.00	\$ 824,904.00	\$ 868,320.00	\$ 868,320.00	\$ 868,320.00	\$ 868,320.00	\$ 868,320.00	\$ 868,320.00
<b>Costos de Venta</b>	\$ 350,136.62	\$ 375,312.62	\$ 380,926.62	\$ 384,697.56	\$ 382,752.94	\$ 385,022.09	\$ 387,319.90	\$ 389,646.78	\$ 394,389.43	\$ 394,389.43
Sueldos y Salarios	\$ 105,896.00	\$ 105,896.00	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96	\$ 106,954.96
Suministros	\$ 31,104.00	\$ 33,048.00	\$ 34,992.00	\$ 36,936.00	\$ 38,880.00	\$ 38,880.00	\$ 38,880.00	\$ 38,880.00	\$ 38,880.00	\$ 38,880.00
Energía Eléctrica/Agua	\$ 27,600.00	\$ 28,152.00	\$ 28,715.04	\$ 29,289.34	\$ 29,875.13	\$ 30,472.63	\$ 31,082.08	\$ 31,703.72	\$ 32,984.55	\$ 32,984.55
Mantenimiento	\$ -	\$ 22,032.00	\$ 22,032.00	\$ 22,472.64	\$ 22,922.09	\$ 23,151.31	\$ 23,382.83	\$ 23,616.66	\$ 24,091.35	\$ 24,091.35
Depreciación	\$ 35,168.62	\$ 35,168.62	\$ 35,168.62	\$ 33,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62
Marketing	\$ 140,000.00	\$ 140,000.00	\$ 141,400.00	\$ 142,814.00	\$ 144,242.14	\$ 145,684.56	\$ 147,141.41	\$ 148,612.82	\$ 151,599.94	\$ 151,599.94
Reposición de Activos	\$ 10,368.00	\$ 11,016.00	\$ 11,664.00	\$ 12,312.00	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00
<b>Costos de Administración</b>	\$ 101,315.96	\$ 117,953.67	\$ 166,651.08	\$ 131,873.57	\$ 147,053.39	\$ 149,281.34	\$ 151,904.90	\$ 154,311.27	\$ 159,264.28	\$ 159,264.28
Teléfono Satelital	\$ 4,896.00	\$ 4,993.92	\$ 5,093.80	\$ 5,195.67	\$ 11,419.59	\$ 11,647.98	\$ 11,880.94	\$ 12,118.56	\$ 12,608.15	\$ 12,608.15
Internet Satelital	\$ 7,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,480.00	\$ 24,969.60	\$ 37,708.99	\$ 38,463.17	\$ 39,232.44	\$ 40,017.08	\$ 41,633.77	\$ 41,633.77
Gas Natural	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 7,200.00	\$ 7,272.00	\$ 7,344.72	\$ 7,418.17	\$ 7,492.35	\$ 7,642.95	\$ 7,642.95
Arbitrios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguros	\$ 6,000.00	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,568.00	\$ 8,739.36	\$ 8,914.15	\$ 9,092.43	\$ 9,274.28	\$ 9,648.96	\$ 9,648.96
Alquiler	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00	\$ 8,484.00	\$ 8,484.00	\$ 8,568.84	\$ 8,568.84	\$ 8,568.84	\$ 8,654.53	\$ 8,828.48	\$ 8,828.48
Fletes y Movilidad	\$ 42,857.14	\$ 42,857.14	\$ 85,714.28	\$ 43,714.28	\$ 44,588.57	\$ 45,480.34	\$ 46,389.95	\$ 47,317.75	\$ 49,229.38	\$ 49,229.38
Gastos Legales	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Contabilidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comidas Personal	\$ 16,425.00	\$ 11,315.00	\$ 16,425.00	\$ 16,753.50	\$ 16,753.50	\$ 16,753.50	\$ 17,088.57	\$ 17,088.57	\$ 17,088.57	\$ 17,088.57
Atenciones y Cortesías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imprevistos	\$ 8,937.81	\$ 11,187.61	\$ 11,253.99	\$ 11,988.51	\$ 7,002.54	\$ 7,108.64	\$ 7,233.57	\$ 7,348.16	\$ 7,584.01	\$ 7,584.01
<b>Costos Financieros</b>	\$ 70,706.91	\$ 73,713.63	\$ 101,268.79	\$ 104,275.51	\$ 107,282.23	\$ 107,282.23	\$ 107,282.23	\$ 107,282.23	\$ 107,282.23	\$ 107,282.23
ITF	\$ 6,635.52	\$ 7,050.24	\$ 7,464.96	\$ 7,879.68	\$ 8,294.40	\$ 8,294.40	\$ 8,294.40	\$ 8,294.40	\$ 8,294.40	\$ 8,294.40
Comisiones Tarjeta Crédito	\$ 41,472.00	\$ 44,064.00	\$ 46,656.00	\$ 49,248.00	\$ 51,840.00	\$ 51,840.00	\$ 51,840.00	\$ 51,840.00	\$ 51,840.00	\$ 51,840.00
Servicio de la Deuda 1	\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83
<b>Total Gastos</b>	\$ 522,159.49	\$ 566,979.92	\$ 648,846.48	\$ 620,846.63	\$ 637,088.56	\$ 641,585.65	\$ 646,507.02	\$ 651,240.28	\$ 660,935.93	\$ 660,935.93
<b>Utilidad antes de Imptos</b>	\$ 172,496.51	\$ 171,092.08	\$ 132,641.52	\$ 204,057.37	\$ 231,231.44	\$ 226,734.35	\$ 221,812.98	\$ 217,079.72	\$ 207,384.07	\$ 207,384.07
Impuesto a la Renta 15%	\$ 25,874.48	\$ 25,663.81	\$ 19,896.23	\$ 30,608.61	\$ 34,684.72	\$ 34,010.15	\$ 33,271.95	\$ 32,561.96	\$ 31,107.61	\$ 31,107.61
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 146,622.03	\$ 145,428.27	\$ 112,745.29	\$ 173,448.76	\$ 196,546.72	\$ 192,724.20	\$ 188,541.03	\$ 184,517.76	\$ 176,276.46	\$ 176,276.46

**Gráfico N° 23**  
**Flujo de caja - Financiamiento**



FINANCIAMIENTO	
Inversión	\$ 886,250.71
Aporte	\$ 620,375.50
Deuda	\$ 265,875.21
<b>Tasa de interés Efectiva Anual</b>	<b>8.50%</b>
Periodo (años) 10 años 2 de Gracia	8

Calculo de la cuota	\$ <b>47,147.83</b>
---------------------	---------------------

**EXPRESADO EN DÓLARES US \$**

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>DEUDA</b>	\$ 265,875.21	\$ 265,875.21	\$ 265,875.21	\$ 241,326.78	\$ 214,691.73	\$ 185,792.70	\$ 154,437.26	\$ 120,416.60	\$ 83,504.19	\$ 43,454.22
<b>INTERÉS</b>	\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 20,512.78	\$ 18,248.80	\$ 15,792.38	\$ 13,127.17	\$ 10,235.41	\$ 7,097.86	\$ 3,693.61
<b>AMORTIZACIÓN DE CAPITAL</b>	\$ -	\$ -	\$ 24,548.43	\$ 26,635.05	\$ 28,899.03	\$ 31,355.45	\$ 34,020.66	\$ 36,912.41	\$ 40,049.97	\$ 43,454.22
<b>SALDO</b>	\$ <b>265,875.21</b>	\$ <b>265,875.21</b>	\$ <b>241,326.78</b>	\$ <b>214,691.73</b>	\$ <b>185,792.70</b>	\$ <b>154,437.26</b>	\$ <b>120,416.60</b>	\$ <b>83,504.19</b>	\$ <b>43,454.22</b>	\$ <b>-0.00</b>
<b>CUOTA</b>	\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83	\$ 47,147.83

Costo Promedio Ponderado de Capital

<b>CPPC</b>	=	<b>D / (D+C)</b>	<b>Kd</b>	<b>(1-t)</b>	<b>+</b>	<b>C / (D+C)</b>	<b>Ke</b>	<b>=</b>
<b>CPPC</b>	=	<b>30.0%</b>	<b>8.5%</b>	<b>70%</b>	<b>+</b>	<b>70.0%</b>	<b>17.7%</b>	<b>=</b>
<b>CPPC</b>	=	<b>14.2%</b>						

VAN del flujo de caja económico = 227,798

TIR del flujo de caja económico = 103.3%

Proyecto Recomendable, VAN positivo

Aporte de accionistas \$ 620,375.50 US

Proyección de flujos de caja

Flujo de caja operativo  
(US)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	\$ 1,036,800.00	\$ 1,101,600.00	\$ 1,166,400.00	\$ 1,231,200.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00	\$ 1,296,000.00
Egresos por costos y gastos	\$ -838,704.10	\$ -913,018.53	\$ -943,753.52	\$ -979,994.81	\$ -1,017,620.74	\$ -1,022,117.82	\$ -1,027,039.20	\$ -1,031,772.45	\$ -1,036,581.65	\$ -1,041,468.10
Menos Depreciación	\$ -35,168.62	\$ -35,168.62	\$ -35,168.62	\$ -33,918.62	\$ -26,918.62	\$ -26,918.62	\$ -26,918.62	\$ -26,918.62	\$ -26,918.62	\$ -26,918.62
<b>Resultado antes de impuestos e intereses</b>	<b>\$ 162,927.28</b>	<b>\$ 153,412.85</b>	<b>\$ 187,477.86</b>	<b>\$ 217,286.57</b>	<b>\$ 251,460.64</b>	<b>\$ 246,963.55</b>	<b>\$ 242,042.18</b>	<b>\$ 237,308.92</b>	<b>\$ 232,499.73</b>	<b>\$ 227,613.27</b>
Impuesto a la renta	\$ -24,439.09	\$ -23,011.93	\$ -28,121.68	\$ -32,592.99	\$ -37,719.10	\$ -37,044.53	\$ -36,306.33	\$ -35,596.34	\$ -34,874.96	\$ -34,141.99
Resultado desp. de impuestos y antes Int.	\$ 138,488.19	\$ 130,400.92	\$ 159,356.18	\$ 184,693.58	\$ 213,741.55	\$ 209,919.02	\$ 205,735.85	\$ 201,712.58	\$ 197,624.77	\$ 193,471.28
Más Depreciación	\$ 35,168.62	\$ 35,168.62	\$ 35,168.62	\$ 33,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62	\$ 26,918.62
<b>Flujo de caja operativo</b>	<b>\$ 173,656.81</b>	<b>\$ 165,569.54</b>	<b>\$ 194,524.80</b>	<b>\$ 218,612.21</b>	<b>\$ 240,660.17</b>	<b>\$ 236,837.64</b>	<b>\$ 232,654.48</b>	<b>\$ 228,631.21</b>	<b>\$ 224,543.39</b>	<b>\$ 220,389.90</b>

Flujo de capitales  
(US)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión en Activos Fijos	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00	-\$ 67,218.00
Inversión en Activo Intangible	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00	-\$ 6,545.00
Inversión en Capital de Trabajo	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07	-\$ 14,862.07
Recuperación Activo Fijo y Cap.Trab.											\$ 313,361.87
<b>Flujo de capitales</b>	<b>\$ -88,625.07</b>	<b>\$ 88,625.07</b>	<b>\$ 224,736.80</b>								

<b>Flujo de caja económico</b>	<b>\$ -88,625.07</b>	<b>\$ 85,031.74</b>	<b>\$ 76,944.47</b>	<b>\$ 105,899.73</b>	<b>\$ 129,987.14</b>	<b>\$ 152,035.10</b>	<b>\$ 148,212.57</b>	<b>\$ 144,029.41</b>	<b>\$ 140,006.14</b>	<b>\$ 135,918.32</b>	<b>\$ 445,126.71</b>
--------------------------------	----------------------	---------------------	---------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

FLUJO DE FINANCIAMIENTO NETO

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Préstamos	\$ -265,875.21										\$ -46,083.15
Pago de Principal (amortización)		\$ -	\$ -	\$ 24,548.43	\$ 26,635.05	\$ 28,899.03	\$ 31,355.45	\$ 34,020.66	\$ 36,912.41	\$ 40,049.97	\$ 43,454.22
Pago de Intereses		\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 22,599.39	\$ 20,512.78	\$ 18,248.80	\$ 15,792.38	\$ 13,127.17	\$ 10,235.41	\$ 7,097.86	\$ 3,693.61
Escudo Fiscal		\$ 3,389.91	\$ 3,389.91	\$ 3,389.91	\$ 3,076.92	\$ 2,737.32	\$ 2,368.86	\$ 1,969.08	\$ 1,535.31	\$ 1,064.68	\$ 554.04
<b>Flujo de Financiamiento Neto</b>	<b>\$ -265,875.21</b>	<b>\$ -19,209.48</b>	<b>\$ -19,209.48</b>	<b>\$ -43,757.92</b>	<b>\$ -44,070.91</b>	<b>\$ -44,410.51</b>	<b>\$ -44,778.97</b>	<b>\$ -45,178.75</b>	<b>\$ -45,612.51</b>	<b>\$ -46,083.15</b>	<b>\$ -92,676.93</b>

FLUJO DE CAJA FINANCIERO

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>\$ -88,625.07</b>	<b>\$ 85,031.74</b>	<b>\$ 76,944.47</b>	<b>\$ 105,899.73</b>	<b>\$ 129,987.14</b>	<b>\$ 152,035.10</b>	<b>\$ 148,212.57</b>	<b>\$ 144,029.41</b>	<b>\$ 140,006.14</b>	<b>\$ 135,918.32</b>	<b>\$ 445,126.71</b>
<b>Flujo de Financiamiento Neto</b>	<b>\$ -265,875.21</b>	<b>\$ -19,209.48</b>	<b>\$ -19,209.48</b>	<b>\$ -43,757.92</b>	<b>\$ -44,070.91</b>	<b>\$ -44,410.51</b>	<b>\$ -44,778.97</b>	<b>\$ -45,178.75</b>	<b>\$ -45,612.51</b>	<b>\$ -46,083.15</b>	<b>\$ -92,676.93</b>
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>-354,500.28</b>	<b>65,822.25</b>	<b>57,734.99</b>	<b>62,141.82</b>	<b>85,916.23</b>	<b>107,624.59</b>	<b>103,433.60</b>	<b>98,850.66</b>	<b>94,393.62</b>	<b>89,835.18</b>	<b>352,449.78</b>

Para Cálculo de TIR

VAN del flujo de caja financiero (VANF) = 42,775

TIR del flujo de caja financiero (TIRF) = 15.2%

Proyecto Recomendable, VANF positivo

Cabe señalar, que la tarifa por día que se tomó en cuenta en el presente análisis para la proyección de ventas es de \$75.00, tarifa que consta de una noche de estadía en el lodge y alimentación.

Por otro lado, los resultados en base a la inversión fueron óptimos, pues el análisis del flujo de caja financiero muestra cifras positivas a partir del primer año. En este análisis se aplicó los efectos del préstamo a la diferencia entre el total de ingresos y el total de gastos del periodo determinado de tiempo y así obtuvimos los valores que más se aproximan a una estimación verdadera.

Asimismo, se puede observar que el proyecto cuenta con suficiente liquidez para afrontar los costos de operación necesarios, ya que los montos del flujo de caja operativo son positivos.

Por otro lado, el análisis de estado de pérdidas y ganancias dio como resultado utilidades netas positivas a partir del primer año, lo cual quiere decir que el proyecto es viable.

## CONCLUSIONES

1. La concesión Tambopata Expeditions ubicada en el distrito de Las Piedras – Madre de Dios, presenta características, atractivos y potencialidades consistentes para desarrollar un modelo de negocio sostenible, que en un futuro permita contribuir significativamente en la creación de un nuevo sistema económico, en la reducción del deterioro del ambiente y en aminorar las brechas de pobreza existentes. Sus características y potencialidades están representadas por valores de diferentes ámbitos tales como ubicación geográfica y la riqueza ecológica.
2. El modelo de negocio deberá ser posicionado en el mercado como un destino único en la localidad, la región y el país. Por ello, se considera prestar atención en la creación de políticas y normas de calidad, sobretodo en la etapa de introducción, seguido de un trabajo de marketing y publicidad exhaustivo.
3. Una de los motores para la creación del modelo de negocio sostenible es el análisis de los actores y sus relaciones identificadas. Gracias a ello, se pudo ver como maximizar el apoyo y aminorar la resistencia hacia el modelo de negocio. También, fue posible saber cuáles son los intereses de diversas personas y entidades, quiénes se beneficiarán en base al proyecto y qué actividades se podrían realizar que puedan satisfacer los intereses de las personas o actores.
4. El flujo turístico, según el análisis de inversión es suficiente para que el producto ecoturístico comience a mostrar beneficios o en otras palabras a generar ganancias. La rentabilidad positiva que se afirma en el primer año depende del porcentaje de ocupabilidad logrado y así sucesivamente para los siguientes años.  
Por otro lado, es posible que se tenga que considerar la posibilidad de captar un público general y no tan específico en la fase introductoria, con el fin de asegurar un flujo constante de huéspedes.

5. Uno de los temas para tener bajo consideración es la accesibilidad a la concesión Tambopata Expeditions y la logística. Se toma en cuenta que el tiempo de acceso a la concesión Tambopata Expeditions es de 2 horas aproximadamente; dentro de ese viaje se recorre 10 a 15min en bote fuera de borda. Esta cifra está por debajo de la media (4.5hr) resultado de las entrevistas a expertos de ecologdes. Al ser un tiempo menos que en otros ecologdes, el costo por accesibilidad en nuestra propuesta no será tan altos. No obstante, se tendrá que seguir tomando en cuenta que existe un porcentaje considerable sobre el costo del tour respecto a la accesibilidad de los pasajeros y productos, sobretodo perecibles.
6. En cuanto a las rutas y atractivos propuestos, es importante contar con información y material científico/educativo actualizado. Por ello, es clave mantener la relación con el Señor Juan Julio Durand, quien nos conectará directamente con científicos/biólogos que llegan a la concesión de conservación con objetivos de estudio. Es importante considerar la implantación de señalización turística e instalaciones como pasarelas, pasamanos, escaleras, miradores, zonas de avistamiento de aves, entre otras.
7. Contamos con diagnósticos de conservación, línea base ambiental y análisis de actores estratégicos y relaciones, sin embargo se requerirá implementar información de manejo ambiental detallada en el Plan de Manejo de la concesión Tambopata Expeditions.
8. Para seguir el modelo de negocio propuesto como ejemplo de desarrollo ecoturístico en la zona, en la región y en el país, es importante que los trabajadores actuales y futuros, sean conscientes del beneficio ambiental y social que aporta su desempeño. También los propietarios deberán comprender el valor único que aportan los miembros de las poblaciones local mencionadas al proyecto, donde todas las personas que trabajen en él -desde el administrador hasta el trabajador de labor más sencilla- representan un gran aporte y deben ser capacitados acorde a los requerimientos, necesidades y objetivos.

## ANEXOS

### Anexo N° 1

#### Entrevista expertos Ecolodges

Objetivo: averiguar temas relacionados a la accesibilidad, logística y precios.

1. ¿Cómo ves el tema de la accesibilidad? ¿Cuánto tiempo toman los pasajeros en llegar al lodge? ¿Desde que punto?
2. ¿En que tipo de transporte se movilizan (avión, van, 4x4, qué tipo de botes)?
3. ¿El transporte es de la empresa o de alguna agencia externa?
4. ¿Cómo costean el transporte y la logística (adquisición y traslado de productos necesarios para brindar el servicio) ?
5. ¿Qué relación encuentran entre el costo del viaje y la accesibilidad? ¿Y entre el costo del viaje y la logística sobretodo en lo que se refiere a los alimentos perecibles? ¿Cuentan con alguna tabla de costos o un gráfico que mida dicha variante?
6. En cuanto a los precios, ¿cuentan con una estrategia de precio diferenciada? (clientes directos, agencias de viajes, temporada alta, temporada baja, otras instituciones aliadas). ¿Podrían brindarme dichos precios o darme algún dato estadístico de la diferencia de dichos precios?

## Anexo N° 2

### Entrevista N° 7

#### Kurt Holle – Fundador Rainforest Expeditions

- 1. ¿Cómo ves el tema de la accesibilidad? ¿Cuánto tiempo toman los pasajeros en llegar al lodge? ¿Desde que punto?**

Más o menos 2 horas por cada albergue. Posada Amazonas es 2 horas, Refugio Amazonas es 2 horas más y TRC 2 horas más. Total 6 horas. El mercado se reduce tres veces por cada albergue.

- 2. ¿En qué tipo de transporte se movilizan (avión, van, 4x4, que tipo de botes)?**

Botes motor fuera de borda 4 tiempos de 75 hp.

- 3. ¿El transporte es de la empresa o de alguna agencia externa?**  
Propio

- 4. ¿Cómo costean el transporte y la logística (adquisición y traslado de productos necesarios para brindar el servicio)?**

Como un costo fijo. Asumimos que todos los días vamos a mover un bote a cada albergue.

- 5. ¿Qué relación encuentran entre el costo del viaje y la accesibilidad? ¿Y entre el costo del viaje y la logística sobretodo en lo que se refiere a los alimentos perecibles? ¿Cuentan con alguna tabla de costos o un gráfico que mida dicha variante?**

Hay una débil relación en nuestra escala. Representa el 5% del precio del producto.

- 6. En cuanto a los precios, ¿cuentan con una estrategia de precio diferenciada? (clientes directos, agencias de viajes, temporada alta, temporada baja, otras instituciones aliadas). ¿Podrían brindarme dichos precios o darme algún dato estadístico de la diferencia de dichos precios?**

Diferenciamos nuestros precios de venta al público por tipo de habitación. Diferenciamos nuestros precios netos en función al volumen de venta del intermediario.

Fijamos precios en función al cliente no a los costos.

## Entrevista N° 8

**Alejandro Montoya – Sub Gerente de proyectos Inkaterra**

- 1. ¿Cómo ves el tema de la accesibilidad? ¿Cuánto tiempo se toman los pasajeros en llegar al lodge? ¿Desde qué punto?**

En bote, desde el “Puerto de Capitanía” en 45 minutos aprox.

- 2. ¿En qué tipo de transporte se movilizan (avión, van, 4x4, qué tipo de botes)?**

En botes de madera con motor fuera de borda.

- 3. ¿El transporte es de la empresa o de alguna agencia externa?**

Botes propios.

- 4. ¿Cómo costean el transporte y la logística (adquisición y traslado de productos necesarios para brindar el servicio)?**

Se costea por el consumo de combustible básicamente, 9 galones en fuera de borda (pasajeros) y en peque 3 galones (Logística), ida y vuelta a Puerto de Capitanía.

- 5. ¿Qué relación encuentran entre el costo del viaje y la accesibilidad? ¿Y entre el costo del viaje y la logística sobretodo en lo que se refiere a los alimentos perecibles? ¿Cuentan con alguna tabla de costos o un gráfico que mida dicha variante?**

No hay otra forma de acceso al albergue si no es por río.

- 6. En cuanto a los precios, ¿cuentan con una estrategia de precio diferenciada? (clientes directos, agencias de viajes, temporada alta, temporada baja, otras instituciones aliadas). ¿Podrían brindarme dichos precios o darme algún dato estadístico de la diferencia de dichos precios?**

Si, se manejan tarifas confidenciales para las diferentes agencias de viaje y estas se manejan para todo el año, a más cantidad de *room/nights* que manden

las agencias mejor tarifa podrán negociar, estas tarifas se negocian una vez al año, a menos *room/nights* pasajeros se les dará una tarifa alta. Las tarifas son confidenciales, para su trabajo, pueden poner ejemplos que consideren convenientes.

## **Entrevista N° 9**

### **Daniel Blanco – Manager Inkanatura Travel**

**1. ¿Cómo ves el tema de la accesibilidad? ¿Cuánto tiempo se toman los pasajeros en llegar al lodge? ¿Desde qué punto?**

Para ir al Manu Wildlife Center se sale de Puerto Maldonado vía Interoceánica haciendo un recorrido de 139 km hasta Santa Rosa. Desde ahí se hace un recorrido de 38 km por una carretera de tierra hasta Colorado, donde se toma un bote y se hace un recorrido de 78 km por el río Madre de Dios hasta el albergue. Este viaje se hace en 6/7 horas.

Para llegar al Heath Wildlife Center se parte de Puerto Maldonado en bote por el río Madre de Dios y el río Heath, se hace un recorrido de 103 km en 6 horas, la razón de la lentitud en este viaje es que el río Heath tiene poca agua y hay que ir lento para no chocar con el fondo.

**2. ¿En qué tipo de transporte se movilizan (avión, van, 4x4, que tipo de botes)?**

Para Manu se usan Sprinter para el tramo de tierra hasta puerto Santa Rosa, después se usan camionetas pickup hasta Colorado y de ahí se toma bote de madera de 17 m de largo empujado por un motor fuera de borda de 65 hP.

Para el Heath se usa bote de 17 con motor fuera de borda de 65 hP

**3. ¿El transporte es de la empresa o de alguna agencia externa?**

El transporte por tierra es de agencia externa, los botes son propios.

**4. ¿Cómo costean el transporte y la logística (adquisición y traslado de productos necesarios para brindar el servicio) ?**

Lo que más cuesta es el transporte, el costeo es considerando el número de movimientos desde nuestra sede, combustible, motorista y tripulante, bote y seguro.

En Tambopata el precio del paquete varía de acuerdo al numero de pasajeros.  
En Manu no varía.  
El costo de transporte por kg es 1 sol.

5. **¿Qué relación encuentran entre el costo del viaje y la accesibilidad? ¿Y entre el costo del viaje y la logística sobretodo en lo que se refiere a los alimentos perecibles? ¿Cuentan con alguna tabla de costos o un gráfico que mida dicha variante?**

Es inversamente proporcional, a menos accesibilidad más se encarece el transporte. No tengo la tabla, cada albergue maneja sus costos, pero la alimentación por día esta entre 20 y 24 dólares por pax.

- 6 **En cuanto a los precios, ¿cuentan con una estrategia de precio diferenciada? (clientes directos, agencias de viajes, temporada alta, temporada baja, otras instituciones aliadas). ¿Podrían brindarme dichos precios o darme algún dato estadístico de la diferencia de dichos precios?**

Sacamos precios que son entregadas a las agencias y cada agencia dependiendo el volumen de movimiento y negociación tiene un % de comisión. Los FIT que compran a través de la web reciben descuentos. Sacamos ofertas de último minuto para ocupar espacios. No hay diferenciación de precios por temporada.

### Anexo N° 3

#### Fotografía N° 1 Río de Las Piedras, vista margen de la concesión para ecoturismo Tambopata Expeditions



Fuente: Elaboración propia



**Fotografía N° 2**  
**Entrada colpa de mamíferos**



**Fuente:** Elaboración propia

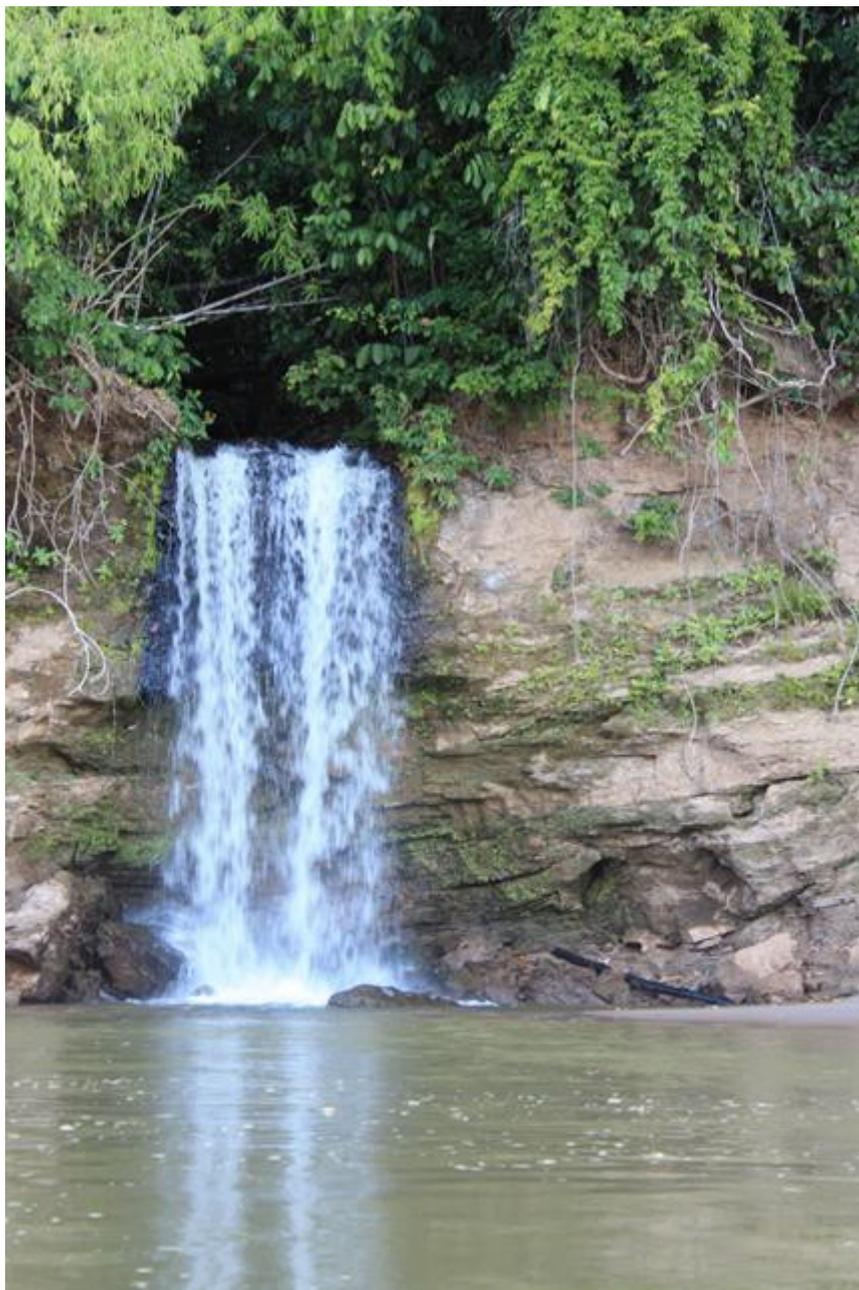
**Fotografía N° 3**  
**Colpa de guacamayos**



**Fuente:** Organización Fauna Forever



**Fotografía N° 4**  
**La chorrera**



**Fuente:** elaboración propia

**Fotografía N° 5**  
**Riachuelo**



**Fuente:** Elaboración propia

**Fotografía N° 6**  
**El aguajal**



**Fuente:** Elaboración propia



**Fotografía N° 7**  
**Árbol de castaña**



**Fuente:** Elaboración propia

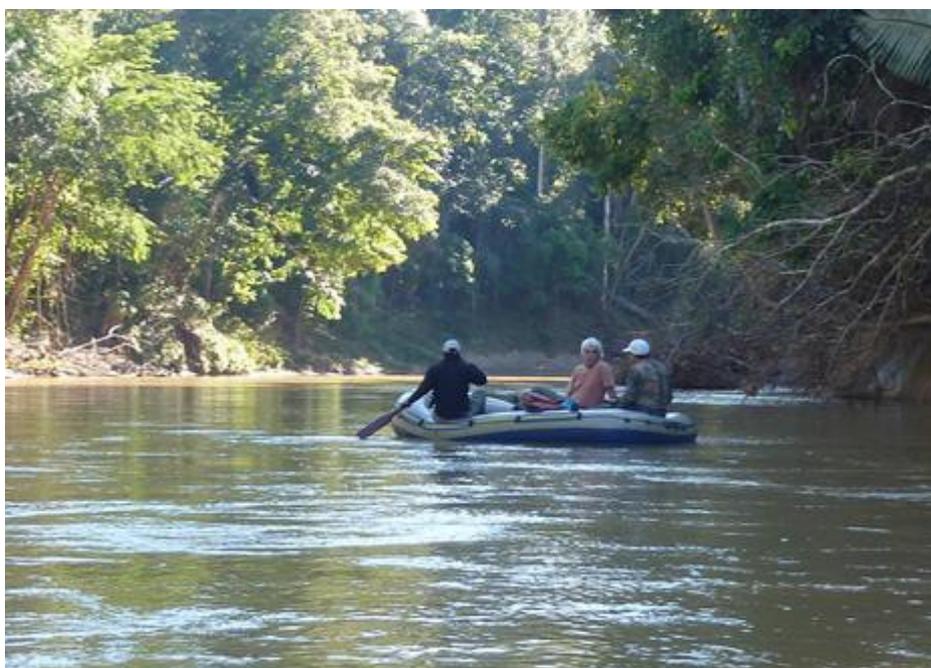


**Fotografía N° 8**  
**Canastas utilizadas para la recolección de la castaña**



**Fuente:** Elaboración propia

**Fotografía N° 9**  
**Paseo en balsa por el río de Las Piedras**



**Fuente:** Elaboración propia

**Fotografía N° 10**  
**Rappel en un árbol de castaño**



**Fuente:** Elaboración propia

## **Anexo N° 4**

### **Entrevista para turistas de naturaleza**

Nombre:

Nacionalidad:

Edad:

Fecha:

1. What would be your main reason for visiting the proposed lodge
2. Would you consider the destination/product attractive? Why?
3. Which activities would you consider during your stay? Why?
4. Would you consider extreme activities? Which ones?
5. Would you be willing to forego your technology gadgets during your stay? Why?
6. Do you think your trip would be important to heal/maintain family ties that often are neglected? Why?
7. Do you consider this destination/product interesting? (different from the conventional destinations/products) Why? (If anything) what would you change/improve?

## Anexo N° 5

### Entrevista para tour operadores que operan viajes similares

Nombre de la empresa:

Objetivo: averiguar el motivo por el cual el tour operador vendería el producto turístico propuesto.

1. ¿Qué piensa usted acerca de nuestro producto/concepto?
2. ¿Qué cambios le haría a nuestro producto/concepto para mejorarlo o hacerlo más atractivo?
3. ¿Qué es lo que más le gusta de los productos competitivos que están disponibles en otras compañías similares?
4. Si nuestro producto estuviera disponible hoy en día, ¿cómo lo recomendaría a otros? ¿Cómo lo vendería?
5. ¿Qué tan importante cree que es la comodidad al elegir este tipo de productos?
6. ¿Usted qué haría para facilitar el uso de nuestro producto?
7. Si nuestro nuevo producto estuviera disponible hoy en día, ¿qué tanta probabilidad habría en que usted lo use en lugar de otros productos que considera competencia? ¿Porqué?
8. Estamos pensando cobrar 55 dólares por noche por persona. ¿Qué opina de dicho precio?

## **Anexo N° 6**

### **Concepto del producto**

**Product:** Adventure Eco-Lodge in the Amazonas

**Location:** Puerto Maldonado – Peruvian Amazon

#### **Proposed services:**

- Comfortable rooms
- High quality food (Peruvian Gastronomy)
- Well trained staff (locals)
- Transportation availability
- Lodges built with local materials and camouflaged with the environment
- Professional assistance available: Guided tours to observe macaw clay lick, mammals lick, tour through the ravine: we can observe alligators and snakes. Tours specialized for birdwatchers and butterflies experts. Also, flora tours; specialized in species of orchids, palms and trees. All mentioned tours are complemented by Soft Adventure activities: rafts, hiking and/or canopy.

#### **Proposed adventure activities:**

- Rafts and natural tours
- Hikes and natural tours
- Canopy and natural tours

#### **Landscape and nature:**

- Unique biodiversity; diversity of fauna species, like rown agouti, Brown capuchin monkey, Blue throated piping guan, Collared peccary, Common squirrel monkey, Dusky ti-ti monkey, Green agouchy, Grey brocket dee, etc. Diversity of flora species like: Orchides, Chesnut, Lupuna trees, palms like Aguajal, etc.
- Specially selected location to deliver optimal nature discovering/learning scenario

- Optimal location to fully experience nature

**Value proposition and differentiation:**

- Customization of packages/products according to customer requirements
- Organization of tourists schedules in a way to maximize their time with selected activities
- Help preventing the degradation of the ecosystem
- Support in bringing benefits for local population



## Anexo N° 7

### Entrevista N° 1

Nombre: Marc Specht

Nacionalidad: norte Americano

Edad: 30

Fecha: 17 de agosto 2013

1. **What would be your main reason for visiting the proposed lodge**  
Nature
2. **Would you consider the destination/product attractive? Why?**  
yes, it sounds like an awesome place
3. **Which activities would you consider during your stay? Why?**  
hiking, canopy, birdwatching
4. **Would you consider extreme activities? Which ones?**  
Yes
5. **Would you be willing to forego your technology gadgets during your stay?**  
**Why?**  
yes, to relax and disconnect
6. **Do you think your trip would be important to heal/maintain family ties that often are neglected? Why?**  
it could be
7. **Do you consider this destination/product interesting? (different from the conventional destinations/products) Why? (If anything) what would you change/improve?**  
yes, value of nature

## Entrevista N° 2

Nombre: William Murphy

Nacionalidad: norte Americano

Edad: 35

Fecha: 16 de agosto 2013

**1. What would be your main reason for visiting the proposed lodge**

To experience the unique natural settings of Peruvian Amazon

**2. Would you consider the destination/product attractive? Why?**

Yes, very much so. Not only will I be observing and experiencing the nature, I will also be contributing to the preservation of the rain forest and helping out the local population through creating employment opportunities at the lodge and as tour guides.

**3. Which activities would you consider during your stay? Why?**

Macaw clay lick, light hiking, canopy tour, animal/bird watching tour

**4. Would you consider extreme activities? Which ones?**

No

**5. Would you be willing to forego your technology gadgets during your stay? Why?**

Definitely forego the tech gadgets to fully be absorbed in what the nature has to offer.

**6. Do you think your trip would be important to heal/maintain family ties that often are neglected? Why?**

Yes. In this day and age, most of us are distracted by our gadgets besides the demands from our career and other modern complications such as long commutes. In my personal opinion, instead of devoting our time to what are important such as family and personal relationships, we are still somewhat glued to our gadgets in our free time. This particular tour set up will give us to do things together in beautiful natural settings, totally devoid of gadgets, to really strengthen our relationships

with those we love and care about. I guess, it is a great setting for a bonding experience.

**7. Do you consider this destination/product interesting? (different from the conventional destinations/products) Why? (If anything) what would you change/improve?**

Yes. Natural discovery with social benefit to the locals and ecological preservation angles. I would like to suggest several things. (1) Add a spa, possibly incorporating the clay from the clay lick areas for some kind of clay therapy?, so that after a long day of hiking and rafting and other physical activities, the guests can relax and pamper. Perhaps, it is another bonding activity for certain people (2) I don't know the detail area and its demographics, but you might want to consider hikes/visits to indigenous villages and/or cultural shows, dance and cuisine, at night. Those kinds of activities would give the guests full-day agenda to really appreciate the nature and the local population while indulging in some physical comfort without the modern gadgets. (3) This is a wild/out of the box idea. How about having a garden for native herbs/veggies/plants near the lodge and incorporating them in the daily cuisine? You can offer cooking classes for some of the guests who can extend their stay in the area after doing all the nature things.

## Entrevista N° 3

Nombre: Jason Stahl

Nacionalidad: norte Americano

Edad: 30

Fecha: 23 de agosto 2013

**1. What would be your main reason for visiting the proposed lodge?**

My main reason to visit the Adventure Eco-Lodge would be to experience something different in life. The product brochure boasts a unique biodiversity. Knowing that this is the only place on earth to experience that, intrigues me.

**2. Would you consider the destination/product attractive? Why?**

I personally do consider the product attractive. I am an outdoor/adventurous type person. I think that this product would seem attractive to anyone that has the desire to see the world, the way in which it was created. The thought of being close to the wilderness and seeing nature the way that it exists is very attractive.

**3. Which activities would you consider during your stay? Why?**

I would consider all of the activities during my stay. I feel that each of the activities offered is a way to interact with nature, without disturbing it. My reason for going on this expedition would be to experience something new and each of the proposed activities would allow me to do so.

**4. Would you consider extreme activities? Which ones?**

If by extreme activities, you are referring to rafting, hiking and canyoning, yes! I wouldn't just consider, but would hope to experience all of them. If you are talking about some other type of extreme activity, I would probably participate. As long as it adds to experience through the ongoing theme.

**5. Would you be willing to forego your technology gadgets during your stay?  
Why?**

Yes I would be willing to give up my connection to mainstream society. A true

vacation, one without the interruption of everyday life would be amazing. I feel that by doing so, one could actually experience nature for what it has to offer. I would be more intrigued about what our next adventure would be, rather than checking my email or Facebook anyway!

**6. Do you think your trip would be important to heal/maintain family ties that often are neglected? Why?**

I feel that a trip like this could definitely play such a role. I feel that there are multiple audiences that could be targeted with families being one. Without the interruption of technology and daily life, a family could concentrate on the beauty around them. This would include nature and the people surrounding them. There would be no escape to social media and would force more communication between the family. I think that it would be a great way to get people to talk, not only about what was experienced on that given day, but may open up doors for broader communication.

**7. Do you consider this destination/product interesting? (different from the conventional destinations/products) Why? (If anything) what would you change/improve?**

Yes I find this product interesting. I do not have a lot of experience or exposure to products such as the one listed above. From what I have experienced, this product is different in the way that you are exposed to the environment. Most other brochures speak about the luxury of what amenities are offered. This brochure speaks about the natural beauty that you have to offer in a way that is preserving. The fact that the lodge blends in with the environment rather than standing out as some luxurious resort sets this adventure apart from others. This destination sounds great for people who are looking to get away from the new age world. The experience that you have to offer would truly be a unique experience, one with nature but also having some modern amenities. Sounds amazing to me!

## Entrevista N° 4

**Nombre de la empresa: Explorandes**

**1. ¿Qué piensa usted acerca de nuestro producto/concepto?**

Me parece atractivo para los turistas que buscan actividades de naturaleza en su visita al Perú. Tiene un gran potencial por la cercanía existente con la ciudad de Cusco. Me parece un buen producto porque es innovador porque mezcla actividades con naturaleza.

**2. ¿Qué cambios le haría a nuestro producto/concepto para mejorarlo o hacerlo más atractivo?**

Pondría paneles solares y demás instalaciones de energía renovable. Agregaría un tour familiar como por ejemplo contar con un cuento mediante se va caminando por ciertas rutas, integrando los elementos de la ruta. Haría tours de bicicletas en rutas alternas, capaz para llegar a la concesión.

**3. ¿Qué es lo que más le gusta de los productos competitivos que están disponibles en otras compañías similares?**

Una cosa interesante del TRC es que te encuentras con científicos que están haciendo estudios y hacen que la experiencia vivida sea más completa.

**4. Si nuestro producto estaría disponible hoy en día, ¿cómo lo recomendaría a otros? ¿Cómo lo vendería?**

Full imágenes audiovisuales, video promocionales, fotos. Un concepto bien rustico involucrando al medioambiente y gente local.

**5. ¿Qué tan importante cree que es la comodidad al elegir este tipo de productos?**

Creo que es importante pero hasta cierto punto. El turista que llega ahí sabe a qué está yendo. Debería de tener cosas básicas buenas como colchones, baños y comida.

**6. ¿Usted qué haría para facilitar el uso de nuestro producto?**

Haría fam trips con mis clientes para que conozcan el producto directamente.

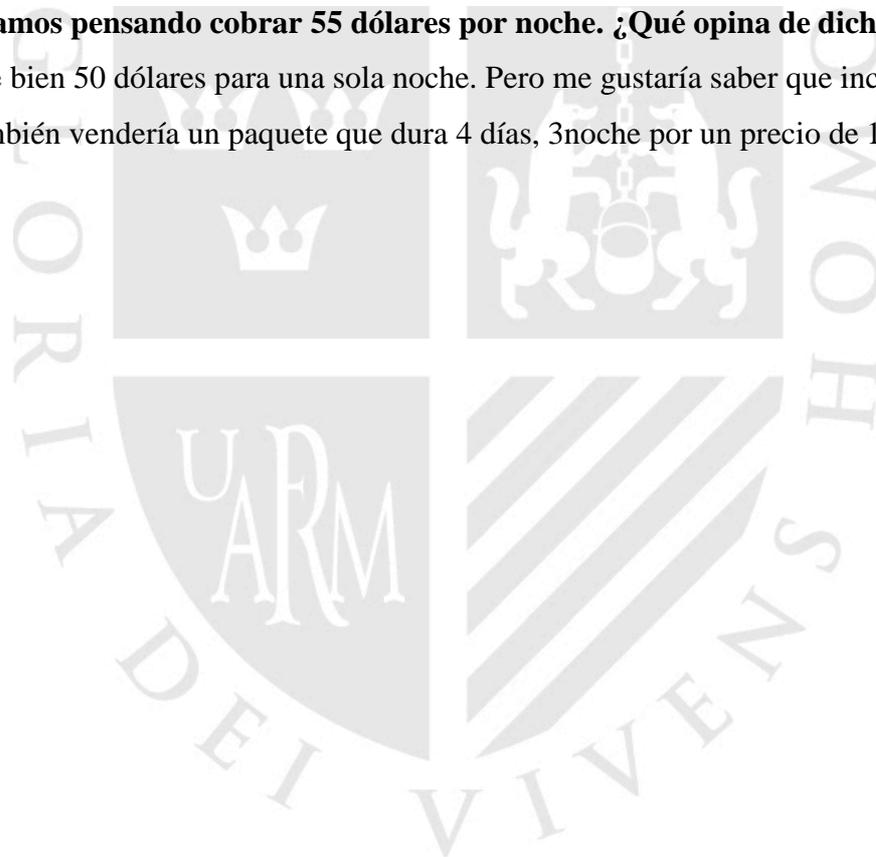
**7. Si nuestro nuevo producto estuviera disponible hoy en día, ¿qué tanta probabilidad habría en que usted lo use en lugar de otros productos que considera competencia? ¿Porque?**

Sería bien probable, porque lo podría ofrecer como un producto nuevo y personalizado al mercado.

**8. Estamos pensando cobrar 55 dólares por noche. ¿Qué opina de dicho precio?**

Este bien 50 dólares para una sola noche. Pero me gustaría saber que incluye.

También vendería un paquete que dura 4 días, 3noche por un precio de 120 dólares.



## Entrevista N° 5

**Nombre de la empresa: Munaycha**

**1. ¿Qué piensa usted acerca de nuestro producto/concepto?**

Es un buen producto, se necesitan albergues de calidad en la zona de Tambopata.  
No específica, pero imagino que incluirán alimentación y traslados.

**2. ¿Le parece novedoso el producto/concepto propuesto? Es decir, que sea muy diferente a lo que ve habitualmente. ¿Por qué? ¿Qué le mejoraría?**

Pienso que es un poco más de lo mismo que lo que ofrecen otros albergues similares, deben encontrar algo especial que los diferencie de otros, como un Zip line o una ubicación excepcional, o remada en kayak por el río...

**3. ¿Qué es lo que más le gusta de los productos que considera competitivos?**

El servicio personalizado, atención a los detalles, buena comida pero lo más importante creo que son los guías bien capacitados y con buen manejo del grupo.

**4. Si nuestro producto estuviera disponible hoy en día, ¿cómo lo recomendaría a otros? ¿Cómo lo vendería?**

Lo recomendaría siempre y cuando sea consistente, es decir que sea bueno todas las veces, tendría que probarlo o que me lo recomiende gente que sepa del tema.  
Recomiendo algo novedoso para venderlo (no sé qué)

**5. ¿Qué tan importante cree que es la comodidad al elegir este tipo de productos?**

Muy importante porque la selva en Perú es un entorno difícil (calor, mosquitos, el estar lejos de la "civilización", etc.)

**6. ¿Usted qué haría para facilitar el uso de nuestro producto?**

Que se encarguen de todo desde que el pasajero aterriza en Pto Maldonado hasta que lo dejan en el avión

7. Si nuestro nuevo producto estuviera disponible hoy en día, ¿qué tanta probabilidad habría en que usted lo use en lugar de otros productos que considera competencia? ¿Porqué?

Difícil responder eso con la poca información que tengo para poder hacer un análisis comparativo con respecto a otros albergues similares

8. Estamos pensando cobrar 55 dólares por noche. ¿Qué opina de dicho precio?

¿Por habitación o persona? ¿qué incluye? suponiendo que incluye todo, por persona sería bueno, ¿cuánto costaría la habitación doble?



## Entrevista N° 6

**Nombre de la empresa: Volcanyon Travel**

**1. ¿Qué piensa usted acerca de nuestro producto/concepto?**

Me parece interesante.

**2. ¿Qué cambios le haría a nuestro producto/concepto para mejorarlo o hacerlo más atractivo?**

Le agregaría alguna ruta o tour cultural, vivencial.

**3. ¿Qué es lo que más le gusta de los productos competitivos que están disponibles en otras compañías similares?**

Que tengan acciones pro-ambiente y que trabajen con pobladores locales, como es el caso de Rainforest Expeditions.

**4. Si nuestro producto estuviera disponible hoy en día, ¿cómo lo recomendaría a otros? ¿Cómo lo vendería?**

Lo recomendaría como un lugar en donde puedes mimetizarte con la naturaleza y olvidar por un lapso de tiempo la rutina.

**5. ¿Qué tan importante cree que es la comodidad al elegir este tipo de productos?**

Es importante considerando que la selva tiene bastantes factores que la hacen poco cómoda.

**6. ¿Usted qué haría para facilitar el uso de nuestro producto?**

Lo vendería por medio de la web

7. Si nuestro nuevo producto estuviera disponible hoy en día, ¿qué tanta probabilidad habría en que usted lo use en lugar de otros productos que considera competencia? ¿Porqué?

Lo vendería, pero quisiera saber si es que hay opción a negociar una buena tarifa para que la empresa pueda sacar un porcentaje de ganancia considerable.

8. Estamos pensando cobrar 55 dólares por noche. ¿Qué opina de dicho precio?

Me parece un precio bueno, aconsejaría proponer un precio total por tours de 3 días 2 noches y especificar qué es lo que incluye el precio.



## GLOSARIO

**Gobernabilidad:** capacidad de gobernar, sirve para tomar decisiones, resolver conflictos, producir bienes públicos, coordinar comportamientos privados, regular mercados organizar elecciones, extraer, asignar gastos.

**Turismo sostenible:** gestión de todos los recursos de manera que satisfagan todas las necesidades económicas, sociales y estéticas, y a la vez que respeten la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas de soporte de la vida.

**Sostenibilidad:** Sustentabilidad es la habilidad de lograr una prosperidad económica sostenida en el tiempo protegiendo al mismo tiempo los sistemas naturales del planeta y proveyendo una alta calidad de vida para las personas.

**Demanda:** es el conjunto de servicios solicitado efectivamente por el consumidor. Está constituida por el conjunto de consumidores o posibles consumidores de bienes y servicios turísticos.

**Oferta:** Conjunto integrado por bienes, prestaciones y atractivos turísticos de diferentes tipos que permiten satisfacer las necesidades de los turistas.

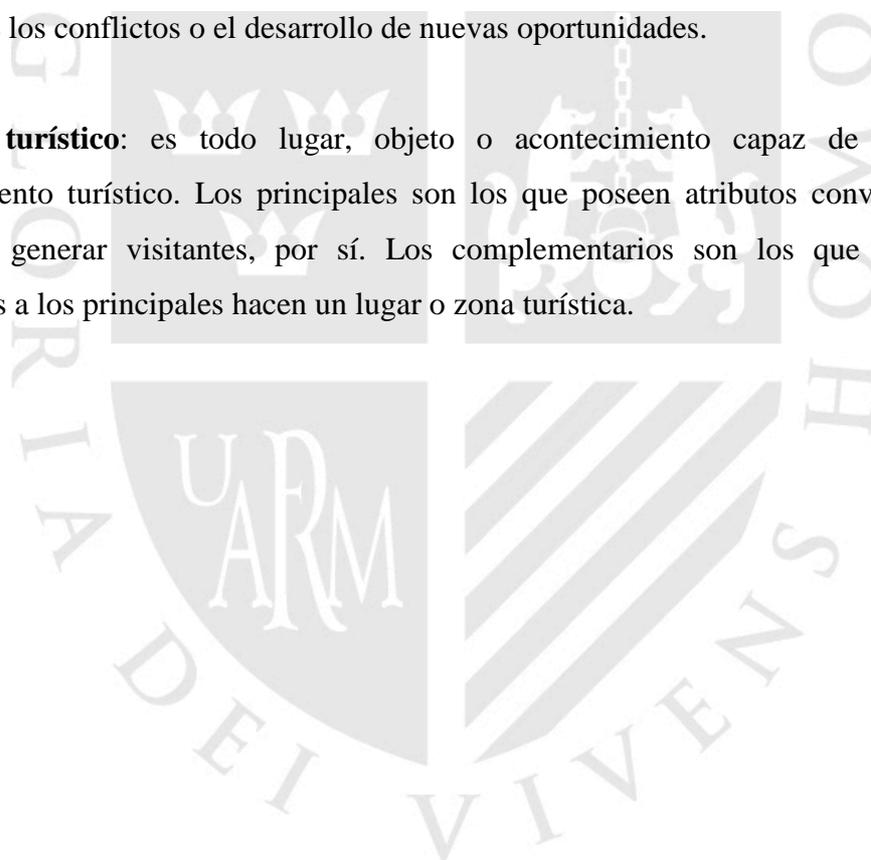
**Ecoturismo:** Es una forma de turismo que respeta y revaloriza el patrimonio natural y cultural. Ceballos-Lascarán sostiene que es "aquella modalidad turística ambientalmente responsable consistente en viajar o visitar áreas naturales relativamente sin disturbar con el fin de disfrutar, apreciar y estudiar los atractivos naturales (paisaje, flora y fauna silvestres) de dichas áreas, así como cualquier manifestación cultura.

**Hábitat:** espacio geográfico cuyas características ecológicas permiten el desarrollo de una especie.

**Inventario de recursos turísticos:** Catálogo ordenado de los lugares, accidentes naturales y atractivos culturales, así como la enumeración de los acontecimientos que son o pueden ser, mediante una adecuación, de interés para la demanda turística. La estructuración de este inventario implica recopilar los datos en forma directa.

**Potencialidades:** (fortalezas y oportunidades existentes) Alternativas de utilidad para la solución de los conflictos o el desarrollo de nuevas oportunidades.

**Atractivo turístico:** es todo lugar, objeto o acontecimiento capaz de generar un desplazamiento turístico. Los principales son los que poseen atributos convocantes con aptitud de generar visitantes, por sí. Los complementarios son los que en suma o adicionados a los principales hacen un lugar o zona turística.



## BIBLIOGRAFÍA

- Arellano A.** (2012) *Investigación de mercado proyecto turístico en el Corredor Turístico Sur del Perú.* [Diapositivas] Lima.
- Barrio, E** (2012) *Plan de negocios del proyecto turístico en el Corredor Turístico Sur del Perú.* Lima.
- Berriot, V. y Caciche, R.** (2012) *Análisis de actores y de riesgos.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado. 1 set de 27 min. 01 de septiembre.
- Brightsmith, D.,** Vigo G., y Valdez A. (2009) *The Spatial Distribution and Physical Characteristics of Clay licks in Madre de Dios, Peru.* Biosphere Expeditions reports. Estados Unidos.
- Durand, J.** (2012) *Posibilidades de alianzas.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado. 1 set de 29 min. 03 de septiembre.
- Huamani, P** (2012) *Análisis de la población local.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado. 2 sets de 11min y 12min. 03 de septiembre.
- Lee, A., Licon, M., Tatum-Hume, E., Brightsmith, D., Hammer, M.,** (2009) *Icons of the Amazon: jaguars, pumas, parrots and peccaries in Peru, Biosphere Expeditions report.* Estados Unidos.
- Martínez, G** (2012) *Investigando posibles soluciones en base a la producción de castañas.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado. 1 set de 56 min. 01 de septiembre.
- Marco, E.** (2012) *Análisis de la Población Local.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado. 1 set de 21 min. 03 de septiembre.
- Moreno, M.** (2012) *Posibilidades de alianzas.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado. 1 set de 42 min. 01 de septiembre.
- Moscoso, J.** (2012) *Análisis de la oferta turística.* [Grabación de voz] Puerto Maldonado, 1 set de 57 min. 05 septiembre.
- Ortiz de Zevallos, M.** (2012) *Consultor ambiental.* Entrevista telefónica 20 de octubre a Cesar Vela.
- Ortiz De Zevallos, M.** (2012) *Dueña de la concesiones Tambopata Expeditions y Asociación el corazón del curandero.* Entrevista telefónica 06 de noviembre a Paula Givan.

**Ortiz De Zevallos, M.** (2012) Director de la organización *Fauna Forever*. Entrevista telefónica 12 de noviembre a Chris Kirkby.

**Peinado, J.** (2012) *Plan de Manejo para concesión de ecoturismo Tambopata Expeditions SAC*. Madre de Dios, Perú.

**Tatum H., Lee F. y Hammer.** (2005) *Surveying monkeys, macaws and other animals of the Peru Amazon. Biosphere Expeditions report*. Estados Unidos.

**Tatum-Hume, E., Muller, M., Konrad S. Schmidt, Hammer, M.** (2003) *Surveying monkeys, macaws and other wildlife of the Peru Amazon, Biosphere Expeditions report*. Estados Unidos.

**Vela, C.** (2012) *Evaluación forestal y de fauna de la concesión de ecoturismo de Tambopata Expeditions en la cuenca del río Las Piedras*. Madre de Dios.

#### **Publicaciones electrónicas**

**Atrium** (2012) Biodiversity information system [En línea]. Recuperado el 04 de abril del 2012: <http://atrium.andesamazon.org/search.php?q=aguajal&x=-1111&y=-38&query=all>.

**Chauara J.,** (2010) Manual para la Elaboración del Plan General de Manejo para el aprovechamiento de castaña *Bertholletia excelsa*. [En línea] N. 5 Recuperado el 10 de agosto del 2012: [http://www.acca.org.pe/espanol/publicaciones/manuales/Manual\\_Castana\\_ACCA5.pdf](http://www.acca.org.pe/espanol/publicaciones/manuales/Manual_Castana_ACCA5.pdf)

**Cossío R., Guariguata, M.R, Menton, M., Capella, J.L., Ríos, L. Y Peña, P.** (2011) *El aprovechamiento de madera en las concesiones castañeras (Bertholletia excelsa) en Madre de Dios, Perú: un análisis de su situación normativa*. Bogor Indonesia [En línea] CIFOR. Recuperado el 12 de agosto del 2012: [http://www.cifor.org/publications/pdf\\_files/WPapers/WP56Guariguata.pdf](http://www.cifor.org/publications/pdf_files/WPapers/WP56Guariguata.pdf)

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES DE LA AMAZONIA PERUANA** (2006) *El Aguaje, La maravillosa palmera de la amazonia*. Lima. [En línea] Walter H. Wust. Recuperado el 20 de julio del 2013: <http://www.iiap.org.pe/cdpublicaciones2011/documentos/pdf/libros/1.pdf>

**ORGANIZACIÓN FAUNA FOREVER** (2012) *Publication based on data collected by Fauna Forever*. Estados Unidos [En línea] Recuperado el consulta: 10 de junio del 2013: <http://www.faunaforever.org/wildlife-research-conservation/publications/>

**Coppin Lieve.,** (1992) *Ecoturismo y América Latina: una aproximación al tema*. Argentina [En línea] Recuperado el 14 de julio 2014: <http://www.estudiosenturismo.com.ar/search/PDF/V1n1a1.pdf>

**Claire N. y Saravia M.**, (2006) *Estudio de factibilidad sobre el potencial del Ecoturismo para mejorar los medios de vida de las Comunidades de los Andes en 4 países: Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador – Marco conceptual y metodológico*. [En línea] Recuperado:14 de julio del 2014: [http://www.condesan.org/apc-aa-files/237543fdce333f3a56026e59e60adf7b/1\\_marco\\_conceptual\\_y\\_metodol\\_gico.pdf](http://www.condesan.org/apc-aa-files/237543fdce333f3a56026e59e60adf7b/1_marco_conceptual_y_metodol_gico.pdf)

